Thomas Sowell

Economía básica

Un manual de economía escrito desde el sentido común

«Un libro claro y sencillo que desconfía de las recetas mágicas que pretenden arreglar la economía quitándonos la libertad y el dinero.»
Carlos Rodríguez Braun, catedrático de Historia del Pensamiento Económico de la UCM

«Un texto fundamental para comprender por qué los seres humanos sólo pueden cooperar pacífica y prósperamente a través del sistema capitalista.»
Juan Ramón Rallo, Director del Instituto Juan de Mariana

Economía Básica es un manual de economía para aquellos que quieren entender cómo funciona la economía, pero que no tienen ningún interés en aprender a desarrollar fórmulas matemáticas o ecuaciones complicadas. En sus páginas, el economista Thomas Sowell pone de manifiesto los principios generales sobre los que se asienta cualquier tipo de política económica, ya sea capitalista, socialista o feudal.

Con un estilo ameno y fácil de leer, permite a cualquier tipo de lector, independientemente de su formación académica o grado de conocimiento de la ciencia económica, entender cómo funciona la economía. En esta nueva versión, actualizada y ampliada, el autor ahonda en temas de rabiosa actualidad que van desde la negociación colectiva a los impactos en la economía real de los mercados de acciones.

Lectulandia

Thomas Sowell

Economía básica

Un manual de economía escrito desde el sentido común

ePub r1.0
Titivillus 21.11.2018

Título original: *Basic Economics*
Thomas Sowell, 2011
Traducción: Javier El-Hage

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.0

Un razonamiento claro y sencillo puede cambiar nuestra forma de ver el mundo.

STEVEN E. LANDSBURG

Prefacio

Éste es un libro para el público en general o para estudiantes que se inician en la economía. Al igual que mucha gente, el libro ha ido engordando con el paso de los años con la inclusión de nuevos capítulos y la ampliación de otros existentes para aclarar ciertas cuestiones y mantenerlos actualizados a la par que los cambios que se han ido produciendo en las economías de todo el mundo. Esta edición cuenta con un nuevo capítulo sobre la historia del desarrollo de la economía en sí y los problemas que surgieron a lo largo del trayecto. También tiene una sección nueva y extensa sobre la economía de las sociedades anónimas, en el capítulo que trata de las grandes empresas y del gobierno, al igual que más material nuevo en otros apartados.

El continuo interés de los lectores en estas nuevas ediciones en Estados Unidos, y el creciente número de traducciones a otros idiomas sugieren que existe un deseo generalizado por acceder a información legible sobre economía, como alternativa a la terminología técnica, los gráficos y las ecuaciones habituales de los textos sobre el tema. A lo largo de sus diversas ediciones, la idea fundamental que subyace en *Economía básica* ha seguido siendo la misma: que aprender de economía sea tan simple como informativo.

La mayoría de nosotros somos necesariamente ignorantes sobre muchos temas complejos, desde la botánica hasta la neurocirugía. En consecuencia lo que hacemos es simplemente no tratar de actuar en estos campos, ni hacer comentarios sobre ellos. Sin embargo, cada votante y cada político electo pueden tener un efecto sobre las políticas económicas que nos afectan, por lo que no podemos simplemente decidir no participar de los temas y decisiones económicas. Nuestras únicas opciones son las de estar informado, desinformado o mal informado. *Economía básica* tiene el objetivo de hacer más fácil el hecho de estar informado. Los principios fundamentales de economía no son difíciles de entender, pero sí son fáciles de olvidar, en especial en medio de la embriagadora retórica de la política y los medios de comunicación. Los vívidos ejemplos de la vida real usados en este libro tienen el propósito de hacer que estos principios se tornen indelebles, de un modo en que los gráficos y las ecuaciones no podrían.

En esa lógica hemos eliminado las referencias bibliográficas a las fuentes citadas en el texto y hemos minimizado las usuales notas al pie y al final, para tratar de que *Economía básica* sea una introducción a este aspecto de nuestra sociedad para el público general. Sin embargo, quienes deseen conocer las fuentes que se citan aquí, encontrarán la lista en mi sitio web: www.tsowell.com. Para los profesores, que emplean *Economía básica* como un libro de texto en sus aulas, o para los padres que están educando a sus hijos en casa, hay más de cien preguntas disponibles en el mismo sitio web, seguidas por referencias a las páginas pertinentes,[*] que indican

dónde se pueden encontrar las respuestas a las preguntas en el texto. Mi dirección de correo electrónico es: economics@tsowell.com

Ya sea que esté leyendo este libro como parte de un curso o simplemente por el interés de aprender economía, *Economía básica* pretende que esta experiencia le resulte tan placentera como reveladora.

THOMAS SOWELL
Hoover Institution
Universidad de Stanford

1

¿Qué es la economía?

> Sea uno conservador o radical, proteccionista o librecambista, cosmopolita o nacionalista, hombre de Iglesia o pagano, es útil conocer las causas y consecuencias de los fenómenos económicos.
>
> GEORGE J. STIGLER

Para entender la mayoría de las discusiones sobre economía que se producen en los medios de comunicación y en la política, lo único que se necesita es conocer los principios económicos más básicos. No obstante, la mayor parte de las personas los desconocen, incluidos políticos, periodistas y muchos académicos de otros ámbitos.

Los principios económicos se han aplicado en todo el mundo a lo largo de la historia, en distintos tipos de economías —capitalista, socialista, feudal o cualquier otra— y en una amplia variedad de pueblos, culturas y gobiernos. Las mismas políticas que produjeron una subida de precios bajo el mandato de Alejandro Magno también la provocaron en Estados Unidos, miles de años después. Las leyes de control de alquileres llevaron a consecuencias similares en lugares tan dispares como El Cairo, Hong Kong, Estocolmo, Melbourne y Nueva York. Y lo mismo ocurrió con las políticas agrícolas en la India y en los países de la Unión Europea.

Las diferencias en cuanto a prácticas económicas son también reveladoras. Es por razones económicas por las que las empresas manufactureras de la Unión Soviética mantenían stocks tales que podían durarles un año, mientras que el stock de productos en compañías japonesas como Toyota se consume en apenas unas horas y los repuestos y equipos que llegan a la fábrica en camiones a distintas horas del día, se descargan y se instalan inmediatamente en los automóviles, mientras éstos se están ensamblando. Ambos tipos de políticas de stock tienen una base racional, de acuerdo con los distintos tipos de sistemas económicos bajo los que funcionan.

La economía es mucho más que una manera de observar patrones o de desenmarañar anomalías confusas. Su preocupación fundamental es el nivel material de vida de la sociedad en su conjunto y cómo éste se ve afectado por decisiones específicas a cargo de individuos e instituciones. Una de las maneras de estudiar esto es observando las políticas económicas y los sistemas económicos en función de los *incentivos* que crean, en vez de los *objetivos* que persiguen. Esto quiere decir que los resultados son más importantes que las intenciones; y no solamente los resultados inmediatos, sino también las repercusiones que a la larga tienen todas las decisiones, las políticas y las instituciones.

Nada es más fácil que tener buenas intenciones. Pero cuando no se entiende cómo funciona una economía, las buenas intenciones pueden llevar a consecuencias desastrosas para naciones enteras. Muchos, quizá la mayoría, de los desastres económicos han resultado de políticas que pretendían ser beneficiosas. Todos aquellos desastres podrían haberse evitado si quienes propusieron y apoyaron las políticas que los produjeron hubieran entendido de economía.

Muchos coinciden en que la economía es muy importante, pero existe mucho menos consenso en cuanto a qué es la economía. Entre las concepciones erróneas encontramos aquella que dice que la economía es algo que nos enseña a hacer dinero, a administrar un negocio o a predecir las fluctuaciones del mercado de valores. Sin embargo, la economía no son las finanzas personales ni la administración de empresas, y la predicción de fluctuaciones en el mercado de valores aún no se ha podido reducir a una fórmula fiable.

Para saber qué es la economía, primero debemos saber qué es una economía. Quizá muchos de nosotros pensamos que la economía es un sistema para la producción y distribución de los bienes y servicios que utilizamos en el día a día. Eso es cierto, pero no es toda la verdad. El Edén era un sistema de producción y distribución de bienes y servicios, pero no era una economía, porque todo estaba disponible en abundancia ilimitada. Sin escasez, no hay necesidad de economizar, y por lo tanto no hay economía. El distinguido economista británico Lionel Robbins proporcionó la definición clásica de economía:

> La economía es el estudio del empleo de aquellos recursos escasos que tienen usos alternativos.

En otras palabras, la economía estudia las consecuencias de las decisiones que se toman en relación con el uso de la tierra, del trabajo, del capital y de otros recursos que se destinan a la producción del volumen de productos que determinan el nivel de vida de un país. Esas decisiones y sus consecuencias pueden ser más importantes que los recursos mismos, porque hay países pobres que son ricos en recursos naturales, y países como Japón y Suiza con relativamente pocos recursos naturales pero con un alto nivel de vida. Los valores de los recursos naturales per cápita en Uruguay y Venezuela, por ejemplo, son varias veces los de Japón y Suiza, que sin embargo tienen una renta per cápita aproximadamente el doble que la de Uruguay y varias veces la de Venezuela.

Las decisiones que influyen en estos resultados no son sólo las de los particulares, las de las empresas agrícolas o industriales, o las de las políticas de los gobiernos, sino, y en mayor medida, aquellas que tratan sobre qué tipo de instituciones tiene una sociedad para tomar tales decisiones: qué tipo de sistema económico, que opera sobre qué tipo de sistema jurídico, y que está controlado por qué tipo de sistema político. Al estudiar todas estas decisiones y analizar la evidencia de sus consecuencias, es crucial

tener en cuenta en todo momento que los recursos utilizados son escasos y que a la vez tienen usos alternativos. Cuando un político promete que sus políticas elevarán la oferta de ciertos bienes y servicios deseables, la pregunta que debe hacerse es: ¿a cambio de tener *menos* de qué otros bienes y servicios?

¿Qué es la «escasez»? La escasez se da cuando demasiada gente desea un producto, del cual no hay suficiente para todos. Esto significa que no existen soluciones fáciles que beneficien a todo el mundo, sino serias y algunas veces dolorosas soluciones de compromiso que comportan sacrificar algo. La noción de escasez puede sonar muy simple, pero sus repercusiones son con frecuencia malentendidas, incluso por gente muy preparada. Como ejemplo veamos este artículo de *The New York Times* que presentaba las penurias y sobresaltos económicos de la clase media estadounidense, uno de los grupos humanos más influyentes que jamás hayan habitado este planeta. A pesar de que el artículo incluía la foto de una familia de clase media en su propia piscina, el título principal era: «La clase media estadounidense se las arregla». Otros subtítulos del artículo eran:

Sueños que se postergan y proyectos que no se cumplen
Metas que siguen estando muy lejanas
Un ahorro tenaz y algunos lujos

En pocas palabras, los deseos de la clase media estadounidense exceden lo que ésta puede pagar con comodidad, a pesar de que lo que ya tienen sería considerado una riqueza increíble en muchos otros países del mundo, e incluso por estadounidenses de generaciones pasadas. Sin embargo, tanto ellos como el periodista afirmaban que se las estaban «arreglando», y en el artículo se citaba a un sociólogo de Harvard que señalaba «lo verdaderamente ajustadas de presupuesto que estaban estas personas en realidad». No obstante, lo que restringe a estas personas no es un simple presupuesto hecho por el hombre, sino la realidad: nunca ha habido lo suficiente como para satisfacer a todos por completo. Ésta es la verdadera restricción; es decir, la escasez.

A pesar de que la renta per cápita en Estados Unidos creció un 51 por ciento en una sola generación, estas familias de la clase media «han tenido que trabajar duro para lograr ganancias modestas», según un profesor de la Universidad de Fordham citado en el mismo artículo. Sin embargo, es dudoso que otras personas en el mundo consideren «duro» el trabajo de los estadounidenses en oficinas con aire acondicionado y descansos para el café, o que crean que están simplemente «arreglándoselas» con semejante nivel de vida. Sin embargo, las personas entrevistadas en el artículo veían su propia situación como no satisfactoria, y como algo confuso incluso para ellos mismos.

El periodista de *The New York Times* explicaba en el artículo que a una de estas familias de clase media «se le fue un poco la mano con la tarjeta de crédito» pero que después «pusieron sus finanzas en orden»:

> Pero si damos un paso en falso —dijo Geraldine Frazier—, la presión que teníamos para pagar nuestras facturas volverá, y eso sí que es doloroso.

Aparentemente, a todas estas personas —del mundo académico y periodístico, así como a la propia gente de la clase media— les parecía extraño que existiese algo como la escasez y que ésta implicase la necesidad de esfuerzos productivos además de responsabilidad individual en los gastos. Sin embargo, nada ha sido tan constante en la historia de la raza humana como la escasez y todos los requisitos para economizar que ésta implica.

Independientemente de nuestras políticas, prácticas, o instituciones —de si son sabias o no, de si son nobles o innobles—, no hay suficiente para satisfacer todos nuestros deseos con plenitud. De manera que las «necesidades insatisfechas» son inherentes a esta realidad, ya sea que tengamos una economía capitalista, socialista, feudal, o de cualquier otro tipo. Los distintos tipos de economía son en realidad diferentes formas institucionales de encontrar esas soluciones de compromiso que son inexorables en cualquier economía.

La economía no consiste simplemente en lidiar, como consumidores, con una cantidad dada de bienes y servicios. Primordialmente, la economía lidia con cómo *producir* esa cantidad usando recursos que para empezar son escasos —es decir, cómo transformar insumos en productos—. Pero no sólo es la escasez el problema central de la economía, sino además el hecho de que esos recursos escasos también tienen «usos alternativos». Si cada recurso tuviera tan sólo un uso, la economía sería mucho más simple. Pero el agua se puede emplear para producir tanto helado como vapor, además de la gama innumerable de mezclas y compuestos si se la combina con otras cosas. La nitroglicerina es un explosivo muy potente, pero también se usa en medicina para aliviar las anginas de pecho. De manera similar, del petróleo provienen la gasolina, el queroseno y el fuel, pero también los plásticos y la vaselina. El hierro puede ser usado para producir productos de acero: desde pequeños clips de papelería hasta automóviles o estructuras de rascacielos.

Entonces, ¿cuánto de cada recurso debe asignarse a cada uno de sus muchos usos? Todas las economías deben responder a esa pregunta, y cada una la responde, de una manera u otra, eficiente o ineficientemente. Cómo hacerlo de manera eficiente es el objeto de estudio de la economía. Las distintas economías son en esencia diversas maneras de tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos escasos; decisiones que tienen consecuencias en la vida de toda la sociedad. En la Unión Soviética, por ejemplo, las fábricas usaban más electricidad que las de Estados Unidos, a pesar de que las soviéticas eran menos productivas que las estadounidenses. El acero, el cemento y otros recursos empleados en la producción de una cantidad dada en la Unión Soviética terminaban produciendo menores cantidades que lo que esos mismos recursos producían en países como Japón o Alemania. Estas ineficiencias en la transformación de insumos en productos se tradujo en un menor

estándar de vida dentro de un país muy rico en recursos naturales, tal vez más que ningún otro país del mundo. Rusia es, por ejemplo, una de las pocas naciones industriales que produce más petróleo del que consume. Pero la abundancia de recursos no crea automáticamente una abundancia de bienes.

En la China del siglo XXI se utiliza siete veces más energía que la que se emplea en Japón para producir productos del mismo valor. En este caso, las diferencias gigantescas en cuanto a la eficiencia también han significado diferencias gigantescas en el estándar de vida de millones de seres humanos. La eficiencia en la producción —la tasa en la cual los insumos se convierten en producto— no es simplemente un tecnicismo del que hablan los economistas, sino que afecta a la vida de sociedades enteras. Para entender este proceso, es útil pensar en cosas reales —hierro, petróleo, madera y otros insumos que entran en el proceso de producción, y los automóviles, gasolina y muebles que salen por el otro lado— en vez de imaginarse que las decisiones económicas son simplemente decisiones sobre el dinero.

Aunque la palabra «economía» puede traer el término dinero a la mente de muchos, lo cierto es que para el conjunto de la sociedad el dinero no es más que un instrumento artificial que permite que se hagan cosas reales, pues, de lo contrario, el gobierno podría hacernos ricos a todos simplemente imprimiendo más billetes. No es el dinero sino el volumen de bienes y servicios lo que determina si un país es pobre o próspero.

La economía no trata sobre el destino financiero de individuos o empresas particulares, sino sobre el bienestar material de la sociedad en su conjunto. Cuando los economistas analizan precios, salarios, ganancias o la balanza comercial internacional, por ejemplo, lo hacen desde el punto de vista de cómo las decisiones en distintas partes de la economía afectan a la asignación de recursos escasos aumentando o disminuyendo el nivel material de vida de la sociedad en su conjunto.

La economía no es simplemente un tema sobre el cual expresar opiniones o exteriorizar emociones; es un estudio sistemático de lo que ocurre cuando se realizan cosas específicas de una forma específica. Desde la perspectiva del análisis económico, los métodos utilizados por un economista marxista como Oskar Lange no eran diferentes, en ningún aspecto esencial, a los métodos empleados por un economista liberal como Milton Friedman. Este libro trata precisamente sobre esos principios básicos y comunes de la economía.

El hecho de que existan asuntos controvertidos en economía, como en cualquier ciencia, no significa que sus principios básicos sean simplemente asuntos de opinión. Los principios básicos de la economía, como los principios básicos de la química o la física, no son simplemente asuntos de opinión. Por ejemplo, el análisis que hizo Einstein de la física no consistió simplemente en la opinión de Einstein, como lo descubriría el mundo años más tarde en los sucesos de Hiroshima y Nagasaki. Las reacciones económicas pueden no ser tan espectaculares o trágicas en el día a día, pero la depresión mundial de la década de 1930 hundió a millones de personas en la

pobreza incluso en los países ricos, produjo desnutrición en Estados con excedentes de alimentos y probablemente causó más muertes en el mundo que las que se produjeron en Hiroshima y Nagasaki. Por otro lado, cuando la India y China —históricamente, dos de las naciones más pobres del mundo— comenzaron a realizar cambios fundamentales en sus políticas económicas a finales del siglo XX, sus economías comenzaron a crecer de forma espectacular. Se estima que cerca de 20 millones de personas en la India salieron de la indigencia en el curso de una década. En China, el número de personas que vivía con un dólar o menos al día cayó de 374 millones en 1990, un tercio de la población total del país, a 128 millones, en 2004 lo que equivale apenas al 10 por ciento de una población en crecimiento. En otras palabras, casi 250 millones de chinos comenzaron a vivir mejor como resultado de un cambio de política económica.

Son este tipo de cuestiones las que hacen que el estudio de la economía sea tan importante, y no meramente un asunto de opiniones o emociones. La economía es una herramienta de análisis, un conjunto de conocimientos comprobables y una serie de principios derivados de ese conocimiento.

No es necesario siquiera que exista dinero de por medio para que una decisión sea económica. Cuando un equipo médico militar llega a un campo de batalla con soldados que tienen diferentes tipos de heridas, se les presenta el problema económico clásico de cómo asignar recursos escasos con usos alternativos. Casi nunca hay suficientes médicos, enfermeras o paramédicos, ni suficientes medicinas. Algunos heridos están cerca de la muerte y tienen pocas posibilidades de sobrevivir, mientras que otros sí pueden luchar por su vida si es que reciben tratamiento médico inmediato, u otros inclusive tienen heridas tan leves que muy probablemente se recuperarán con o sin tratamiento médico inmediato.

Si el equipo médico no asigna su tiempo y medicinas de forma eficiente, algunos soldados heridos morirán innecesariamente, ya sea porque se dedica tiempo a soldados que no necesitan ayuda urgente, o se atiende a soldados cuyas heridas son tan devastadoras que morirán independientemente del tratamiento que reciban. Estamos ante un problema económico, a pesar de que ni un solo céntimo pase de una mano a otra.

A la mayoría nos disgusta tener que imaginarnos siquiera en la necesidad de escoger entre opciones como las mencionadas. Incluso, como vimos antes, algunos estadounidenses de clase media se angustian ante la necesidad de escoger entre opciones y soluciones de compromiso mucho menos drásticas. No obstante, la vida no nos pregunta qué es lo que queremos, sino que nos presenta opciones, y la economía nos ayuda a conseguir lo máximo posible de esas opciones.

Primera parte

Precios y mercados

2

La función de los precios

> Lo admirable de los mercados es que logran conciliar las preferencias de una multitud de individuos distintos.
>
> WILLIAM EASTERLY

Sin importar en qué medida nos valoremos como individuos independientes, en la vida todos dependemos de otras personas, y especialmente de un sinnúmero de extraños que producen todo lo que tenemos a nuestra disposición. Pocos podríamos cultivar el alimento que necesitamos para vivir, mucho menos construir un lugar en el que vivir o producir cosas como ordenadores o automóviles. Otras personas tienen que crear todas esas cosas para nosotros, y los incentivos económicos son esenciales para ello. Los precios son el núcleo de los incentivos en una economía de mercado.

Existen principios de economía relativamente simples pero muy importantes que explican la causa por la que en una sociedad compleja de millones de seres humanos éstos se proveen los unos a los otros de ingentes cantidades de bienes y servicios que sustentan, enriquecen y prolongan sus vidas. Sabemos que la tarea principal de cualquier economía es la asignación de recursos escasos con usos alternativos; la pregunta que sigue es: ¿cómo hace una economía para lograrlo?

Evidentemente, los distintos tipos de economía lo hacen de una manera diferente. En una economía feudal, el señor ordenaba a las personas bajo su poder qué hacer y dónde asignar los recursos: «¡Cultiven menos cebada y más trigo, pongan fertilizante aquí y más heno allá, drenen los pantanos!». Esta historia se repite en las sociedades comunistas del siglo XX. Por ejemplo, la Unión Soviética organizó una economía moderna mucho más compleja de una manera muy similar, con un gobierno que ordenaba que tal presa hidroeléctrica se construyera en el río Volga, que tantas toneladas de acero se produjeran en Siberia y que tal cantidad de trigo se cultivara en Ucrania. Por el contrario, en una economía de mercado coordinada por precios no hay nadie en la cima dictando órdenes para controlar y coordinar las actividades en la economía.

Cómo se las arregla una economía increíblemente compleja y de alta tecnología para funcionar es una pregunta que desconcierta a muchos. Se dice que el último presidente de la Unión Soviética, Mijaíl Gorbachov, preguntó lo siguiente a la primera ministra británica, Margaret Thatcher: «¿Cómo se las arregla usted para que la gente tenga alimentos?». Le respondió que ella no tenía que hacer nada, pues los precios se encargaban de aquello. El pueblo británico estaba mejor alimentado que el de la Unión Soviética, a pesar de que los británicos no habían producido suficiente

alimento para subsistir más de un siglo. Los precios les traían alimentos de otros países.

Sin el papel que desempeñan los precios, imagine la burocracia monumental que se necesitaría para abastecer tan sólo la ciudad de Londres de las toneladas de alimento, de todos los tipos, que consume a diario. Pero tal ejército de burócratas es innecesario —y la gente que se necesitaría para conformar esa burocracia puede hacer trabajo productivo en otras áreas de la economía— porque el simple mecanismo de precios realiza la misma labor de manera más rápida, más barata y mejor.

Lo mismo puede decirse de China, donde a comienzos del siglo XXI, los comunistas, que continúan gobernando, ya permitían que el libre mercado operara en gran parte de la economía. A pesar de que en China vive una quinta parte de la población mundial, sólo cuenta con un 10 por ciento de la tierra cultivable del mundo, de manera que alimentar a su población podría continuar siendo el problema crítico que alguna vez fue, aquellos tiempos en los que cada hambruna recurrente segaba la vida de millones de personas. En la actualidad, los precios atraen alimento de otros países:

> El alimento de China proviene del exterior: de Sudamérica, de Estados Unidos y de Australia. Esto significa prosperidad para comerciantes y procesadores agrícolas, como Archer Daniels Midland, que se está introduciendo en China de todas las formas imaginables, en un mercado nacional de comida procesada de 100.000 millones de dólares, que crece más del 10 por ciento anual. Esto se traduce en una ganancia inesperada para los agricultores de la región central de Estados Unidos, que hoy disfrutan de la subida de dos tercios del precio de la soja, en comparación al de hace un año atrás. También significa una mejor dieta para los chinos, que han incrementado su consumo calórico en un tercio durante los últimos veinticinco años.

Dado el atractivo poder de los precios, a comienzos de este siglo la compañía estadounidense de pollo frito KFC cosechaba ya más ventas en China que en Estados Unidos. El consumo per cápita de productos lácteos en el gigante asiático casi se duplicó en apenas cinco años. Un estudio estimó que un cuarto de los adultos en China tenían sobrepeso, lo cual no es algo bueno en sí, pero es al menos alentador en un país tantas veces aquejado por hambrunas masivas.

El hecho de que no sea un solo individuo o grupo de individuos quienes controlan o coordinan las innumerables actividades económicas en una economía de mercado, no significa que éstas ocurran al azar o de manera caótica. Cada consumidor, productor, vendedor minorista, propietario de terrenos de alquiler o trabajador realiza transacciones individuales con otros individuos en términos previamente acordados. Los precios transmiten dichos términos no sólo a los individuos directamente

implicados en la transacción, sino a lo largo de todo el sistema económico, y, de hecho, en todo el mundo. Cuando alguien en algún otro lugar tiene un mejor producto o un precio más bajo para el mismo producto o servicio, esto se transmite e influye en las decisiones de todos, sin necesidad de que un funcionario público o una comisión de planificación emitan órdenes a los consumidores o a los productores. De hecho, esto pasa más rápido de lo que cualquier burócrata tarda en recoger la información necesaria para tomar sus decisiones.

Aunque nos sea imposible ubicar a Fiyi en el mapa, o ser conscientes siquiera de su existencia, si alguien en Fiyi encuentra la manera de fabricar mejores zapatos a menor coste, no va a pasar mucho tiempo antes de que esos zapatos estén a la venta a precios atractivos en Estados Unidos, en la India o en cualquier otro lugar. Cuando acabó la segunda guerra mundial, los estadounidenses empezaron a comprar cámaras fotográficas japonesas, antes de que los funcionarios públicos en Washington supieran que los japoneses las fabricaban. Dado que cualquier economía moderna tiene millones de productos, no es de esperar que los líderes de cualquier país sepan cuáles son esos productos, y menos aún que conozcan cuánto de cada recurso debe asignarse a la producción de cada uno de esos millones de productos.

Los precios desempeñan una función crucial en determinar cuánto de cada recurso se utiliza en qué lugar, y de qué manera el producto resultante se transfiere a millones de personas. Sin embargo, el público muy pocas veces entiende cómo lo hace, y los políticos suelen ignorarlo por completo. La primera ministra Margaret Thatcher escribió en sus memorias que Mijaíl Gorbachov «entendía muy poco de economía», a pesar de que en aquel momento él era el líder de la nación más grande de la tierra. Desafortunadamente, Gorbachov no es un caso aislado. Lo mismo podría decirse de otros muchos líderes de naciones del mundo, en países grandes y pequeños, democráticos o antidemocráticos. En los Estados en los que los precios coordinan las actividades económicas automáticamente, esa falta de conocimiento sobre economía no importa tanto como en aquéllos en los que los líderes políticos intentan dirigir y gestionar las actividades económicas.

Las concepciones erróneas sobre el papel que desempeñan los precios son muy comunes. Muchos ven los precios como obstáculos para conseguir los objetivos que persiguen. Quienes sueñan con vivir en una casa con vistas al mar, por ejemplo, dejarían de lado tales planes al descubrir cuán caras pueden ser estas casas. No obstante, la razón por la que no todos podemos vivir en una casa en primera línea de playa no son los precios altos; al contrario, la realidad inherente es que no existen suficientes edificaciones de este tipo para todos, y los precios tan sólo transmiten esa realidad. Cuando muchos compiten por relativamente unas pocas casas de determinado tipo, éstas se encarecen mucho debido al efecto de la oferta y la demanda. Pero no son los precios los que causan esa escasez, que existiría bajo cualquier tipo de sistema económico u organización social que se utilizase en vez de

usar los precios. Es decir, existiría la misma escasez, por ejemplo, bajo el feudalismo, el socialismo o en una sociedad tribal.

Si al gobierno hoy se le ocurriera un «plan» para el «acceso universal» a las casas de playa e impusiera «un tope máximo» de precios a esas propiedades, seguiría habiendo muchas más personas que propiedades en la playa. En ausencia de precios, con una población y una cantidad de casas de playa determinadas, el racionamiento se tendría que dar por decreto burocrático, favoritismo político o por azar, pero de cualquier manera habría racionamiento. Incluso si el gobierno decretase que las casas de playa son un «derecho básico» de todos los miembros de la sociedad, eso no afectaría la escasez subyacente en lo más mínimo.

Los precios son como mensajeros que transmiten noticias, a veces malas, como en el caso de las casas de playa que son deseadas por más gente de la que podría vivir allí. Pero muchas veces también transmiten buenas noticias; por ejemplo, el precio de los ordenadores ha ido bajando y su calidad aumentando a un ritmo muy rápido, a consecuencia de los adelantos tecnológicos. Ahora bien, la gran mayoría de los beneficiarios de estos adelantos de alta tecnología no tienen la más mínima idea de cuán específicos son dichos adelantos, y no necesitan tenerla, pues los precios les transmiten los resultados finales, y eso es todo lo que necesitan para tomar sus decisiones, acrecentar su productividad y mejorar su nivel de vida, con el uso de ordenadores.

De igual manera, si de pronto se descubrieran vastos yacimientos de hierro en algún lugar, todos notarían que las cosas hechas de acero bajarían de precio, aunque sólo el 1 por ciento de la población se hubiera enterado del descubrimiento de los yacimientos. Por ejemplo, aquellos que deseasen comprarse un escritorio notarían que uno de acero es más barato que uno de madera, y esto propiciaría sin duda que cambiasen de opinión sobre qué escritorio comprar. Lo mismo ocurriría al comparar muchos otros productos hechos de acero con productos hechos de aluminio, cobre, plástico, madera y otros materiales que compiten con el acero. En pocas palabras, el cambio de precios permitiría a la sociedad entera —de hecho, a los consumidores del mundo— ajustarse automáticamente a una mayor abundancia de hierro, incluso si el 99 por ciento de esos consumidores ignoraran por completo ese hecho.

Los precios no son simplemente un medio para transferir dinero, sino que su función principal es brindar incentivos que afecten al comportamiento en el uso de los recursos, y de los productos que resultan de éstos. Los precios no solamente orientan a los consumidores, sino también a los productores. Frente a todo lo que se dice y hace, los productores no pueden saber qué es lo que los millones de consumidores creen. Por ejemplo, todo lo que los fabricantes de automóviles saben es que cuando producen coches con ciertas características éstos se venden por un precio que cubre los costes de producción y dejan algo de ganancias, pero que cuando los fabrican con características distintas, no se venden tan bien. Para deshacerse de los automóviles que no se venden, los vendedores entonces deben bajar los precios a

cualquier nivel necesario para vaciar los almacenes del concesionario, incluso si eso significa asumir pérdidas, pues de no hacerlo deberían asumir una pérdida aún mayor si los coches no lograsen venderse de ninguna manera.

A pesar de que el concepto de los mercados coordinados por movimientos de precios —o «capitalistas», como se los suele denominar— pueden parecer simple, suele conducir a más malentendidos que otras cuestiones mucho más complejas. El sistema económico del libre mercado es comúnmente considerado un sistema de lucro, pero en realidad se trata de un sistema de ganancias y pérdidas, y las pérdidas son tan importantes como el lucro para la eficiencia de la economía, porque informan a los productores de lo que deben dejar de hacer, de lo que deben dejar de producir, de dónde deben dejar de asignar recursos, de en qué deben dejar de invertir. Las pérdidas fuerzan a los productores a dejar de producir lo que los consumidores ya no quieren. Sin saber en verdad a causa de qué los consumidores prefieren una combinación de características frente a otra, los productores automáticamente producen más de lo que genera lucro y menos de lo que ocasiona pérdida, lo que equivale a producir lo que desea el consumidor y dejar de producir lo que el consumidor no desea. Desde el punto de vista de la economía, a pesar de que los productores están interesados tan sólo en sí mismos y en sus empresas, la sociedad en su conjunto termina usando sus recursos escasos de manera más eficiente porque sus decisiones están siendo orientadas por los precios.

Los precios son una red mundial de comunicación que existe desde mucho antes de que apareciera internet. Los precios nos conectan con cualquiera en cualquier lugar del mundo donde se permite al mercado operar libremente, que los objetos con los precios más bajos llegan a venderse en cualquier parte del mundo, y podemos terminar usando camisas hechas en Malasia, zapatos producidos en Italia, y cordones fabricados en Canadá, a la vez que conducimos coches hechos en Japón, con neumáticos producidos en Francia.

Los mercados coordinados por precios permiten a las personas señalar a otras personas cuánto quieren y cuánto están dispuestas a pagar por lo que quieren, mientras otras personas señalan qué están dispuestos a producir a cambio de esa compensación. Los precios que responden a la oferta y la demanda ocasionan que los recursos naturales se muevan de los lugares en los que son abundantes, como Australia, hacia sitios en los que son casi inexistentes, como Japón, porque los japoneses están dispuestos a pagar precios más altos que los que los australianos pagan por los mismos recursos; y esos precios más altos cubren los costes de transporte, y aun así dejan un lucro mayor al que dejarían los mismos recursos si se vendiesen en Australia, donde su abundancia hace que los precios sean más bajos. Así, por ejemplo, el descubrimiento de un gran yacimiento de bauxita en la India reduciría el coste de los bates de béisbol de aluminio en Estados Unidos; un desastre en la cosecha de trigo en Argentina subiría los ingresos de los agricultores en

Ucrania, quienes encontrarían repentinamente más demanda para su trigo en el mercado mundial, y, por ende, precios más altos.

El asombroso número de transacciones económicas en términos siempre cambiantes —porque la oferta y la demanda cambian continuamente— está más allá del conocimiento y la capacidad de cualquier individuo o grupo de burócratas que tengan la tarea de dirigir una economía, y más allá aún de los planificadores encargados de dirigir el mercado mundial. Sin embargo, todo lo que cada una de las miles de millones de personas que participan de transacciones en el mercado mundial necesita conocer son sus propias, y relativamente pocas, transacciones. De esta forma, la coordinación general de las economías nacionales y mundiales se deja a las fluctuaciones de precios en respuesta a la oferta y la demanda cambiantes. Cuando se oferta un bien más de lo que se lo demanda, la competencia entre los vendedores que tratan de deshacerse del excedente forzará una bajada de precios, desincentivando la producción futura, con lo que los recursos que se utilizaban para producir ese bien quedan libres para emplearse en producir algo para lo que existe mayor demanda. Al contrario, cuando la demanda de un bien dado excede la oferta existente, los precios crecientes debido a la competencia entre los consumidores incentiva una mayor producción, con lo que aumenta la necesidad de conseguir recursos de otras partes de la economía para lograrla.

La importancia de los precios en el libre mercado para la asignación de recursos puede entenderse más claramente al observar situaciones en las que no se permite a los precios realizar esta función. Por ejemplo, durante la época en la que el gobierno de la Unión Soviética dirigía la economía del país, los precios no eran fijados por la oferta y la demanda, sino que los planificadores centrales eran quienes destinaban los recursos para los varios usos a través de órdenes directas, que se complementaban con precios que los planificadores subían y bajaban según creían conveniente. A continuación, dos economistas soviéticos, Nikolai Shmelev y Vladimir Popov, describen lo que ocurrió cuando su gobierno subió el precio que pagaría por la piel de topo y los cazadores comenzaron a conseguir y vender más pieles de topo:

> Las compras estatales han aumentado y ahora todos los centros de distribución están a rebosar de estas pieles. La industria es incapaz de emplearlas todas, y con frecuencia se pudren antes de que se procesen. El ministro de Industria Ligera ha pedido al Comité Estatal de Precios en dos ocasiones que se bajen los precios de compra, pero el «asunto no se ha decidido» todavía. Esto no es algo sorprendente, pues sus miembros están demasiado ocupados como para decidir sobre esta cuestión. No tienen tiempo: además de fijar los precios para estas pieles, tienen que controlar otros 24 millones de precios.

Independientemente de cuán difícil sea para una agencia gubernamental supervisar 24 millones de precios, un país con más de 100 millones de personas puede controlarlos

mejor de manera individual, porque cada una de las personas o empresas deben tener en cuenta tan sólo los pocos precios que les son relevantes para sus propias decisiones. La coordinación general de todas estas decisiones aisladas se produce a través del efecto que tienen la oferta y la demanda sobre los precios, y el efecto que tienen los precios sobre los consumidores y los productores. El dinero habla, y la gente escucha. Sus reacciones son normalmente más rápidas de lo que tardan los planificadores centrales en redactar sus informes.

Aunque decir a la gente qué debe hacer parece una manera más racional u ordenada de coordinar una economía, en la práctica ha resultado ser un modo mucho menos efectivo. La situación de las pieles era común a muchos otros bienes en los días de la economía central planificada de la Unión Soviética, en la que el problema crónico era el almacenamiento de productos que no se vendían a la vez que se producían dolorosos desabastecimientos de otras cosas que podrían haberse producido con los mismos recursos. En una economía de mercado, los precios de los productos excedentes automáticamente bajarían en razón de la oferta y la demanda, mientras que los precios de los bienes con menos oferta automáticamente subirían por esa misma razón. El resultado neto de este proceso es la transferencia de recursos de una actividad productiva a otra de manera automática, al mismo tiempo que los productores buscan aumentar sus ganancias y evitar pérdidas.

El problema no fue que planificadores específicos cometieran errores específicos en la Unión Soviética o en otras economías planificadas, sino que los errores que cometen los planificadores centrales son los mismos en todo tipo de sistema económico: capitalista, socialista, o cualquiera. El problema fundamental de la planificación central ha sido que la tarea asumida ha demostrado siempre ser demasiado grande para los seres humanos, en cualquier país donde se ha experimentado. Tal como los economistas soviéticos Shmelev y Popov lo definen:

> Sin importar cuánto deseemos organizar todo de manera racional, sin desperdicios, ni cuán apasionada y cuidadosamente deseemos colocar todos los ladrillos de la estructura económica, sin grietas en la argamasa, esto continúa escapando a nuestras posibilidades.

Esta lección resultó muy difícil de aprender para muchos otros que vivieron bajo economías dirigidas de forma centralizada. Mijaíl Gorbachov no fue el único líder criado en la Unión Soviética que encontraba desconcertantes las operaciones del mercado y sus resultados en Occidente. Durante los últimos años de la Unión Soviética, Boris Yeltsin, destinado a convertirse más adelante en el primer líder poscomunista de Rusia, estaba igualmente confundido por lo que observó en una economía capitalista:

> Un punto de inflexión en el crecimiento intelectual de Yeltsin ocurrió durante su primera visita a Estados Unidos en septiembre de 1989; más específicamente su primera visita a un supermercado en Houston, Texas. Al ver pasillos y más pasillos de estantes llenos de todo tipo de alimentos y artículos del hogar, cada uno en decenas de variedades, quedó deslumbrado y deprimido a la vez. Para Yeltsin, así como para muchos otros rusos que visitaban Estados Unidos por primera vez, un supermercado resultaba mucho más impresionante que atracciones turísticas como la Estatua de la Libertad o el Lincoln Memorial. Era impresionante precisamente por su normalidad. Una cornucopia de bienes de consumo más allá de la imaginación de la mayoría de los soviéticos estaba al alcance de simples ciudadanos sin necesidad de hacer colas durante horas. Y todo estaba exhibido de manera muy atractiva. Para alguien que creció en las frugales condiciones del comunismo, incluso para un miembro de la relativamente privilegiada élite, visitar un supermercado de Occidente significaba un asalto completo a los sentidos.

Al regresar a Moscú, Yeltsin habló del dolor que sintió tras ver en Houston el contraste entre el estándar de vida estadounidense y el soviético. Yeltsin describió lo visto en Estados Unidos a «una audiencia soviética asombrada». El asesor de Yeltsin dijo que la experiencia del supermercado de Houston había destruido los últimos vestigios de creencia de Yeltsin en el sistema comunista, y sentó las bases para que se convirtiera en el primer líder de la Rusia poscomunista.

No nos debería sorprender que las personas en economías de mercado hayan obtenido mejores resultados llevando a cabo una tarea más fácil de realizar.[1] Lo que se debe entender es cómo las millones de decisiones económicas individuales son coordinadas por los precios de tal manera que logran asignar recursos escasos con usos alternativos. Analicemos ahora ese proceso un poco más de cerca.

Precios y costes

Los precios en una economía de mercado no son simplemente números sacados de un sombrero o puestos arbitrariamente por los vendedores. Si bien es cierto que cada cual puede ponerle el precio que se le antoje a los bienes y servicios que provee, esos precios se convertirán en realidades económicas sólo si otros están dispuestos a pagarlos, y eso no depende del antojo del vendedor sino de cuánto están dispuestos a pagar los consumidores. Incluso si usted produce algo que supone que vale 100 dólares para un consumidor, pero se lo ofrece a 90 dólares, el consumidor no lo comprará si existe otro proveedor que está ofreciendo el mismo producto por 80 dólares. Por evidente que esto pudiera parecer, sus implicaciones no lo son tanto para

la mayoría de las personas; por ejemplo, para aquellas que dicen que los precios altos son el resultado de la «avaricia». Esta afirmación implica que un vendedor puede establecer precios a su antojo y vender su producto a estas cantidades arbitrarias. Por ejemplo, una noticia de portada en el periódico *The Arizona Republic* decía:

> La avaricia hizo que los precios y las ventas de las casas en Phoenix alcanzaran un nuevo récord en 2005. Este año, es el miedo el que está dirigiendo el mercado.

La afirmación anterior implica que los precios bajos reflejaban menos avaricia, en vez de cambios en las circunstancias que habían reducido la capacidad de los vendedores de continuar vendiendo a los mismos precios de antes. El cambio de circunstancias en este caso incluyó el hecho de que las casas en venta en Phoenix se mantuvieron en el mercado durante un promedio de dos semanas más que el año anterior, y debido al hecho de que los constructores estaban «teniendo problemas en vender incluso casas nuevas con grandes descuentos». Nada indica que los vendedores tuviesen menos interés en hacer la mayor cantidad de dinero posible por las casas que habían vendido, esto es, nada indica que se tornaron menos «avaros».

La competencia en el mercado limita cuánto es lo que una persona puede cobrar y continuar vendiendo, de manera que la cuestión no es la disposición personal, si se es avaro o no, sino qué situación producen las circunstancias del mercado. Lo que estaba ocurriendo en Phoenix ocurría también en el resto del país, porque el stock de las casas en venta subió y los precios al alza de los años anteriores se tornaron precios a la baja, debido a la oferta y la demanda. No tuvo nada que ver con menos «avaricia», así como no fue más «avaricia» lo que causó que los precios subieran. Tanto en el mercado inmobiliario como en cualquier otro, los sentimientos de los vendedores no nos dicen nada sobre cuánto estará dispuesto a pagar el comprador.

La asignación de recursos a través de los precios

Veamos ahora en detalle el proceso según el cual los precios asignan recursos escasos con usos alternativos. La situación en la que los consumidores desean el producto *A* y no quieren el producto *B* es el ejemplo más simple de cómo los precios llevan a la eficiencia en el uso de los recursos escasos. Pero los precios son igualmente importantes —y hasta incluso más importantes— en situaciones más comunes y más complejas en las que los consumidores desean *A* y *B*, así como muchas otras cosas, algunas de las cuales requieren los mismos insumos para producirse. Por ejemplo, los consumidores no solamente quieren queso, sino también helado y yogur, además de otros productos hechos a base de leche. ¿De qué manera ayudan los precios a la economía a determinar cuánta leche debe ir a cuáles de estos productos?

Con su demanda de queso, helado y yogur, los consumidores, en efecto, están también demandando indirectamente la leche de la que salen todos estos productos.

En otras palabras, el dinero que viene de las ventas de estos productos posibilita que los productores puedan nuevamente comprar leche y usarla para continuar elaborando sus productos. Cuando la demanda de queso sube, los fabricantes de queso usan sus ingresos extra para comprar leche que antes estaba destinada a la producción de helado o yogur, con la finalidad de aumentar la producción de su propio producto para satisfacer la demanda creciente. Cuando los fabricantes de queso demandan más leche, este aumento hace subir los precios de la leche para todos, incluso para los productores de helado y yogur. En la medida en que los productores de estos otros productos suben los precios del helado y del yogur para cubrir el coste de la leche que emplean, los consumidores probablemente comprarán menos de estos productos lácteos a estos precios altos.

¿Cómo saben estos productores cuánta leche comprar? Evidentemente, los productores comprarán tan sólo la leche necesaria para cubrir sus nuevos costes con los nuevos precios de los productos lácteos. Si los precios altos disuaden más a los consumidores de yogur que a los de helado, entonces la mayor parte de la leche adicional que se necesita para producir más queso vendrá de una reducción en la producción de yogur, y en menor medida de una reducción en la producción de helado.

Lo que esto significa como principio general es que el precio que un productor está dispuesto a pagar por un insumo dado se convierte en el precio que otros productores están forzados a pagar por ese mismo insumo. Esto vale tanto para la leche para hacer queso, helado y yogur, como para la madera para hacer bates de béisbol, muebles y papel. Si la cantidad de papel demandado se duplica, esto significa que la demanda de la madera para hacer papel también aumentará. En la medida en que el precio de la madera suba en respuesta a esta creciente demanda, los precios de los bates de béisbol y los muebles también tendrán que aumentar, con la finalidad de cubrir los altos costes de la madera de que están hechos.

Las repercusiones van más allá. En la medida en que el precio de la leche sube, las lecherías tienen el incentivo para producir más leche, lo que implica la compra de más vacas, lo que a su vez significa que más vacas llegarán a la edad adulta, en vez de emplearse para carne cuando son terneras. En la medida en que el precio de la madera sube, las empresas forestales tienen el incentivo para plantar más árboles. Y las repercusiones no se detienen aquí. En la medida en que emplean menos terneros para carne, hay menos cuero de vaca disponible y los precios de los guantes de béisbol pueden aumentar en razón de la oferta y la demanda. En la medida en que las empresas forestales plantan más árboles, compran también más tierra donde plantar esos árboles, de manera que el precio de la tierra para construir casas también sube. Estas repercusiones se propagan a lo largo de la economía al igual que las ondas de un estanque cuando una piedra cae al agua. De la misma forma, si alguien encuentra una manera más barata de producir cereal, o de crear nuevos alimentos que sean más

baratos o mejores sustitutos del cereal, sus repercusiones también se extenderán en todas las direcciones.

Nadie está por encima de todo esto coordinándolo, en gran parte porque nadie sería capaz de seguir todas estas repercusiones en todas las direcciones, una tarea que ha demostrado ser demasiado complicada para los planificadores centrales de una gran cantidad de países. Muchos economistas han ganado el premio Nobel por descifrar estas complejas interacciones a lo largo de la economía de manera teórica, utilizando matemática avanzada, y la realidad es aún más compleja que la teoría. En el mundo real, incluso un conjunto de controles modestos y temporales sobre la industria petrolera estadounidense en la década de 1970 dio lugar a miles de regulaciones individuales para lidiar con las repercusiones de estas políticas, y también a innumerables «aclaraciones» oficiales para lidiar con la confusión causada por dichas regulaciones. La abrumadora complejidad de las repercusiones a lo largo de una economía se torna manejable sólo cuando cada una de las millones de personas lidia con un número relativamente pequeño de transacciones y deja la coordinación del conjunto de la economía a las fluctuaciones de precios.

SUSTITUCIÓN INCREMENTAL

Dado que los recursos escasos tienen usos alternativos, el valor asignado a uno de estos usos por un individuo o empresa marca el coste que deberán pagar otros que tengan interés en competir para que estos recursos no se destinen a ese uso. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, esto significa que los recursos tienden a fluir hacia sus usos más valiosos cuando se produce una competencia de precios en el mercado. Esto no quiere decir que uno de estos usos categóricamente desplace a todos los demás. Al contrario, los ajustes son incrementales. Sólo la cantidad de leche que sea igual de valiosa para los consumidores de helado o yogur como lo es para los compradores de queso se usará para fabricar helado y yogur. Sólo la cantidad de madera que sea igual de valiosa para los fabricantes de bates de béisbol y muebles como lo es para los productores de papel se empleará para hacer bates y muebles.

Analicemos ahora la demanda desde el punto de vista de los consumidores. Ya sean consumidores de queso, helado, o yogur, algunos estarán ansiosos de tener cierta cantidad, menos ansiosos de cantidades adicionales, y finalmente —a partir de cierto punto— indiferentes a tener más, o incluso opuestos a consumir siquiera un poco más una vez saciados. El mismo principio se aplica cuando se usa más madera para hacer papel, y los productores y consumidores de muebles y bates de béisbol tienen que hacer sus ajustes incrementales en función de aquello. En pocas palabras: los precios coordinan el uso de los recursos de tal manera que cada recurso se emplea tan sólo en la cantidad que es igual en valor a lo que vale para otros en usos distintos. De esa manera, una economía coordinada por precios no inunda a la gente de queso hasta el hartazgo mientras otros claman en vano por un poco de helado y yogur.

Por absurdo que pudiera parecer, esto ha ocurrido muchas veces en economías en las que la asignación de recursos escasos no está determinada por los precios. Las pieles no eran los únicos bienes invendibles que se amontonaban en los almacenes soviéticos mientras la gente hacía largas colas tratando de conseguir otras cosas que tenían una oferta baja.[2] La asignación eficiente de recursos escasos con usos alternativos no es simplemente una noción abstracta de los economistas, sino que determina la calidad de vida de millones de personas.

Como en el ejemplo de las casas en la playa, los precios transmiten una realidad subyacente: desde la perspectiva de la sociedad en su conjunto, el «coste» de algo es el valor que tiene en sus usos alternativos. Ese coste está reflejado en el mercado cuando el precio que un individuo está dispuesto a pagar se torna un coste que otros están forzados a pagar para conseguir una parte de ese mismo recurso escaso o de los productos que de él se generan. Independientemente de si una sociedad tiene un sistema de precios capitalista o una economía socialista o una feudal u otra, el coste real de algo continúa siendo su valor en usos alternativos. Los costes reales de construir un puente son las otras cosas que podrían haberse construido con ese mismo trabajo y material. Esto es aplicable también a la vida de un individuo cualquiera, inclusive si no hay dinero de por medio: por ejemplo, el coste de ver una comedia o una telenovela en la televisión es el valor de las otras cosas que pudieron hacerse en ese mismo tiempo.

SISTEMAS ECONÓMICOS

Los distintos sistemas económicos lidian con esta realidad subyacente de diferentes maneras y con diversos grados de eficiencia. Sin embargo, la realidad subyacente existe independientemente del tipo particular de sistema económico de cualquier sociedad. Una vez reconocemos eso, podemos pasar a comparar cómo los sistemas económicos que usan los precios para forzar a las personas a compartir recursos escasos son diferentes en eficiencia que los sistemas económicos que determinan esas mismas cuestiones a través de reyes, políticos o burócratas que dictan órdenes diciéndole a la gente quién puede tener cuánto de qué.

Durante el breve tiempo de mayor apertura que se dio en los últimos años de la Unión Soviética, cuando las personas dispusieron de mayor libertad para decir lo que pensaban, Shmelev y Popov escribieron un libro que explicaba con mucha honestidad cómo trabajaba la economía soviética.[3] Según estos economistas, las empresas de producción en este país «siempre piden más de lo que necesitan» del gobierno en forma de materia prima, equipos y otros recursos utilizados en la producción. «Toman todo lo que pueden, independientemente de cuánto necesiten en realidad, y no se preocupan de economizar materiales. Después de todo, nadie “en la cima” sabe exactamente cuáles son los requerimientos reales». De manera que el «despilfarro» tenía sentido, desde el punto de vista del gerente de una empresa soviética.

Entre los recursos que se despilfarraban estaban los trabajadores. Estos economistas estimaban que «entre un 5 y un 15 por ciento de los trabajadores son supernumerarios en la mayoría de las empresas, y se los mantiene "sólo por si acaso"». La consecuencia era que se usaban muchos más recursos para producir una cantidad determinada en la economía soviética que los que se empleaban para producir la misma cantidad en los sistemas económicos coordinados por precios, como los de Japón, Alemania y otras economías de mercado. Citando estadísticas oficiales, Shmelev y Popov se lamentaban:

> Para fabricar una tonelada de cobre usamos alrededor de 1.000 kilovatios/hora de energía eléctrica, mientras que en Alemania Occidental emplean 300. Para producir una tonelada de cemento utilizamos el doble de energía que la empleada por Japón.

La Unión Soviética no sólo no carecía de recursos, sino que era, de hecho, una de las naciones mejores dotadas de recursos naturales del mundo, tal vez la mejor dotada. Tampoco carecía de personas con alto grado de educación y capacitación. De lo que carecía era de un sistema económico que hiciera un uso eficiente de sus recursos. Debido a que las empresas soviéticas no estaban bajo las mismas exigencias financieras que las capitalistas, solían adquirir más máquinas de las que necesitaban, «que terminaban polvorientas dentro de los almacenes u oxidadas en el exterior», en palabras de los economistas soviéticos. En resumen, las empresas soviéticas no se veían forzadas a economizar, esto es, a tratar sus recursos como escasos y valiosos en usos alternativos, porque los usuarios alternativos no estaban compitiendo por dichos recursos, como habría ocurrido en una economía de mercado. Si bien este derroche le costaba poco o nada a una empresa soviética en particular, el coste para el pueblo era enorme, y se tradujo en un nivel de vida mucho menor al que sus recursos y tecnología hubiesen sido capaces de producir.

Este derroche de insumos descrito por los economistas soviéticos no habría podido darse en el tipo de economía en la que la compra de estos insumos hubiese tenido que realizarse en competencia con los usuarios alternativos, ya que la empresa sólo hubiese podido sobrevivir manteniendo sus costes por debajo de sus ventas. En este sistema capitalista coordinado por precios, la cantidad de insumos requeridos estaría basada en las estimaciones más precisas de lo que realmente se requiere, y no en la capacidad de los administradores de persuadir al gobierno para que se los entregue. Habría sido imposible que estos funcionarios públicos de las agencias de planificación central fuesen expertos en todas las industrias y productos bajo su control, por lo que dependían en cierta medida de aquellos que conocían sus propias industrias y sectores, los administradores de las empresas. Esta separación entre el poder y el conocimiento era la principal causa del problema.

Los planificadores centrales podían ser escépticos en cuanto a la información que les dispensaban los administradores de las empresas, pero el escepticismo no es conocimiento. Si les negaban los recursos, esto podría afectar a la producción, y las cabezas en las agencias de planificación central podrían comenzar a rodar. La consecuencia fue el uso excesivo de recursos descrito por los economistas soviéticos. El contraste entre la economía soviética y las de Japón o Alemania es uno de los muchos que pueden hacerse entre sistemas económicos que utilizan los precios para la asignación de recursos y los que se basan en el control político o burocrático. En distintas regiones del mundo y bajo diversos sistemas políticos se han evidenciado contrastes similares entre los lugares que usaban precios para racionar bienes y asignar recursos, y los que se basaban en las decisiones de gobernantes a título hereditario, funcionarios electos o comisiones de planificación designadas.

Cuando muchas colonias africanas alcanzaron la independencia en la década de 1960, los presidentes de dos países vecinos, Ghana y Costa de Marfil, hicieron una famosa apuesta: cada uno apostó que su economía sería la más próspera en los años venideros. En ese momento, la economía de Ghana no solamente era más próspera que la de Costa de Marfil, sino que tenía más recursos naturales, de manera que la apuesta del presidente de Costa de Marfil podía parecer irresponsable. Sin embargo, éste sabía que Ghana estaba decidida a mantener una economía dirigida por el gobierno, mientras que su país apostaba por un mercado más libre. En 1982, Costa de Marfil había superado económicamente a Ghana con una magnitud tal que el 20 por ciento más pobre de su población tenía una renta per cápita mayor a la de la mayoría de la población de Ghana.

Este resultado no podía atribuirse a ningún tipo de superioridad de Costa de Marfil o su población. De hecho, en los años siguientes, cuando una nueva generación de políticos en ese país sucumbió a la tentación de poner al gobierno al mando de la economía, mientras que los de Ghana aprendieron de sus errores y comenzaron a soltar las riendas de la suya, los papeles se invirtieron: la economía de Ghana comenzó a crecer, mientras que la de Costa de Marfil empezó a decrecer.

Una comparación similar podría hacerse entre Birmania y Tailandia. En este caso, Birmania tenía un estándar de vida mayor al de Tailandia antes de instituir el socialismo, y Tailandia uno mayor después de este hecho. Otros países, como la India, Alemania, China, Nueva Zelanda, Corea del Sur y Sri Lanka, han experimentado un alto crecimiento de sus economías como producto de la liberalización de los controles gubernamentales y el uso de los precios para la asignación de recursos. Hacia el año 1960, la India y Corea del Sur estaban en un nivel económico similar, pero para el fin de la década de 1980, la renta per cápita de Corea del Sur era diez veces mayor a la de la India.

La India continuó con una economía dirigida por el gobierno durante muchos años después de alcanzar su independencia en 1947. Sin embargo, en la década de 1990, «eliminó cuatro décadas de aislamiento económico y planificación, y liberó a

los emprendedores de ese país por primera vez desde la independencia», en palabras de la prestigiosa revista londinense *The Economist*. Lo que siguió fue una tasa de crecimiento del 6 por ciento anual, que transformó la economía india en «una de las economías grandes con mayor crecimiento en el mundo». De 1950 a 1990, la tasa de crecimiento promedio había sido del 2 por ciento. El efecto acumulado de crecer tres veces más rápido que antes hizo que millones de indios escaparan de la pobreza.

En China, durante las reformas de la década de 1980, los controles gubernamentales se atenuaron de manera experimental en ciertos sectores de la economía y dentro de ciertas regiones geográficas antes que en otras. Esto propició enormes contrastes económicos dentro del mismo país, además de un rápido crecimiento económico general. Antes, en 1978, menos del 10 por ciento de la producción agrícola china se vendía en mercados abiertos: más del 90 por ciento era entregada al gobierno para su distribución. En 1990, sin embargo, el 80 por ciento se vendía directamente en el mercado. El resultado neto era más y mayor variedad de alimentos para los habitantes de las ciudades en China y un aumento en los ingresos de los agricultores de más del 50 por ciento en pocos años. Entre 1978 y 1995, China tuvo una espectacular tasa de crecimiento del 9 por ciento anual como consecuencia de la liberación de los precios que siguió a la muerte de Mao en 1976. Esto contrasta con los graves problemas económicos que tenía China a causa de las medidas de fuerte control gubernamental promovidas por ese líder comunista.

Mientras la historia nos cuenta que todo esto ocurrió, la economía nos ayuda a explicar por qué ocurrió. Nos ayuda a explicar también qué es lo que permite a los precios lograr aquello que casi nunca puede alcanzarse a través del control político de una economía. La economía es algo más que simplemente precios, pero comprender cómo funcionan los precios es la base para entender muchas otras cosas sobre la economía. Una economía racionalmente planificada suena más plausible que una coordinada tan sólo por precios que vinculan millones de decisiones particulares tomadas por individuos y organizaciones. Sin embargo, los economistas que observaron las consecuencias reales de una economía planificada de forma central llegaron a una conclusión muy diferente: que «existen demasiadas relaciones económicas, y resulta imposible tomarlas a todas en cuenta y coordinarlas de manera cuidadosa».

En una sociedad de millones de productores y consumidores, es imposible que un individuo o un conjunto de funcionarios gubernamentales sentados a una mesa puedan saber cuántos de estos millones de consumidores prefieren un producto frente a otro, o cuánto producirían los insumos que van a la producción de millones de productos si se aplicaran en cambio a millones de otros productos. En una economía coordinada por precios, nadie necesita saber estas cosas. Sencillamente, cada productor se guía por el precio al que su producto puede venderse y por cuánto debe pagar por los insumos utilizados en fabricar ese producto específico, mientras que

cada consumidor debe considerar tan sólo el pequeño conjunto de precios relevantes para sus propias compras.

El conocimiento es uno de los recursos más escasos y el sistema de precios economiza su uso al forzar a quienes tienen mayor conocimiento sobre su propia situación a competir por bienes y recursos según ese conocimiento, en vez de tener que basarse en la habilidad de persuadir a las personas que integran las comisiones, las legislaturas o los palacios reales. Más allá de que los intelectuales suelan valorar mucho la locuacidad, la manera más eficiente de transmitir información precisa es enfrentando a las personas con la necesidad de «respaldar sus palabras con su dinero». Esto los obliga a recurrir a la información más precisa, en lugar de a su mejor discurso.

Los seres humanos cometerán errores en cualquier tipo de sistema económico. La pregunta clave es: ¿qué tipo de incentivos y limitaciones los forzarán a corregir sus propios errores? En una economía coordinada por precios, cualquier productor que utiliza insumos que son más valiosos en otro lugar de la economía pronto descubrirá que el coste de esos insumos no puede cubrirse con lo que los consumidores están dispuestos a pagar por el producto. Después de todo, el productor antes ya había tenido que competir por esos recursos y pagar por ellos un precio mayor a su valor en usos alternativos. Si resulta que estos recursos no son más valiosos en los usos que les da el productor, entonces éste estará perdiendo dinero, y no le quedará otra opción que dejar de fabricar ese producto con esos insumos. Aquellos productores que sean demasiado ciegos o testarudos para cambiar, perderán tanto dinero que llevarán a su empresa a la quiebra, que se convertirá en la forma de detener el desperdicio de los recursos a disposición de la sociedad. Por eso es por lo que, desde el punto de vista de la economía, las pérdidas son tan importantes como las ganancias, a pesar de que para las empresas estas últimas sean mucho más celebradas.

En una economía coordinada por los precios, los empleados y los acreedores insisten en que se les pague, independientemente de si los administradores o los propietarios hayan cometido errores. Esto significa que las empresas capitalistas pueden cometer muy pocos errores y durante muy poco tiempo, bajo el riesgo de detener su actividad, o de ser obligadas a ello, ya sea por la incapacidad de conseguir el trabajo y los insumos que necesitan, o por quiebra. En una economía feudal o en una socialista, los líderes pueden continuar cometiendo los mismos errores indefinidamente, y quienes sufren las consecuencias son el resto de las personas que componen esa sociedad, que tienen un estándar de vida por debajo del que podrían tener si hubiese habido mayor eficiencia en el uso de los recursos escasos.

Los muchos productos olvidados en las estanterías de las tiendas o en almacenes de la Unión Soviética, al mismo tiempo que había desabastecimiento de otras cosas, eran una muestra de los grandes defectos de la planificación central. Por su parte, en una economía coordinada por precios, el trabajo, la administración y los recursos físicos destinados a la producción de productos no deseados hubiesen tenido que

destinarse a la producción de algo diferente que sí permitiese que el producto se pagase con los ingresos de las ventas. Esto habría significado fabricar un producto más deseado del que ya se disponía y que no se deseaba. Ante la ausencia de las señales persuasivas de los precios y la amenaza de pérdidas financieras que éstos transmiten a los productores, la ineficiencia y el derroche en la Unión Soviética podían continuar hasta que la situación alcanzaba proporciones tan grandes y descaradas que llamaba la atención de los planificadores centrales en Moscú, quienes a su vez estaban ocupados en tomar otras miles de decisiones.

Irónicamente, los problemas que podían causar los intentos de manejar una economía a través de órdenes directas o precios decretados de forma arbitraria por los gobiernos de turno habían sido advertidos ya en el siglo XIX por Carl Marx y Friedrich Engels, de cuyas ideas eran supuestamente partidarios los gobernantes de la Unión Soviética. Engels afirmó que las fluctuaciones de precios «forzadamente informan a los productores individuales sobre qué productos y sobre qué cantidades de éstos requiere o no la sociedad». Sin ese mecanismo, se preguntaba Engels, «¿qué garantía tenemos de que sólo se producirá la cantidad necesaria y no más que eso? ¿Qué garantía tenemos de que no llegaremos a estar hambrientos de maíz y carne mientras estamos empachados de azúcar de remolacha e inundados de licor de patatas, o de que no nos faltarán pantalones para cubrir nuestra desnudez mientras los botones para pantalones se cuentan por millones?». En apariencia, Marx y Engels entendían de economía mucho más que sus últimos seguidores, o quizá estaban más preocupados por la eficiencia económica que por mantener el control político desde la cima.

No obstante, algunos economistas soviéticos entendían el papel que desempeñan los precios en la coordinación de cualquier economía. Cerca del final del gobierno comunista, dos de estos economistas, Shmelev y Popov, a quienes hemos mencionado ya, afirmaron: «Todo está interconectado con el mundo de los precios, de tal manera que el cambio más mínimo en un elemento se transmite en cadena a otros millones de productos». Adam Smith, el economista liberal más famoso, no lo habría podido decir mejor. Los economistas soviéticos eran conscientes de la importancia de los precios porque habían vivido de primera mano lo que ocurre cuando se impide a los precios desempeñar su papel. No obstante, los economistas no estaban al mando de la economía soviética; eran los líderes políticos quienes tenían la batuta. Es más: durante el gobierno de Stalin, se fusiló a muchos de estos economistas por decir cosas que Stalin no quería oír.

OFERTA, DEMANDA Y «NECESIDAD»

No existe quizá un principio económico más básico y evidente que el hecho de que la gente tiende a comprar más a un precio bajo y menos a un precio alto. De igual manera, las personas que producen bienes o prestan servicios tienden a proveer más productos y servicios a precios altos, y menos a precios bajos. Sin embargo, las repercusiones de estos dos principios básicos, cada uno por sí solo o de forma conjunta, afectan a un gran número de actividades y asuntos económicos, y contradicen una cantidad igual de nociones equivocadas y falacias.

Cuando se intenta cuantificar lo que un país «necesita» de tal o cual producto o servicio se está ignorando el hecho de que no existe una «necesidad» fija y objetiva. El hecho de que la gente demande más a un precio bajo y menos a un precio alto puede ser fácil de entender, pero también es muy fácil de olvidar. Muy pocas veces, si acaso alguna, la cantidad que se demanda es fija. Por ejemplo, la vida comunitaria en un kibutz israelí estaba basada en la producción y en la provisión colectivas de bienes y servicios para sus miembros, sin recurrir al dinero o a los precios. Sin embargo, el servicio de electricidad y alimento sin precios llevó a una situación en la que con frecuencia los habitantes de los kibutz no se preocupaban de apagar las luces durante el día e invitaban a gente de fuera a comer con ellos. Por el contrario, una vez que el kibutz comenzó a cobrar un precio por la electricidad y el alimento, se produjo una caída drástica del consumo de ambos. De ello se desprende como conclusión que no existía una cantidad fija de «necesidad» o demanda de alimento y electricidad.

De igual manera, no hay una oferta fija. Las estadísticas sobre la cantidad de petróleo, hierro y otros recursos naturales parecen sugerir que simplemente todo está en función de la cantidad de cosas que hay en el suelo. En realidad, la mayoría de los recursos naturales están disponibles a diferentes costes de descubrimiento, extracción, y procesamiento de un lugar a otro. Hay petróleo que puede extraerse y procesarse en determinados lugares por 20 dólares el barril, y también lo hay que no llega a pagar sus costes de producción por 40 dólares el barril, e incluso por 60 dólares. En general, con todo tipo de bienes, la cantidad ofertada varía directamente en función de los precios, de la misma manera que la cantidad demandada varía inversamente con el precio.

Cuando cae el precio del petróleo, muchos pozos de bajo rendimiento se cierran porque el coste de extraer y procesar el producto excedería su precio de venta en el mercado. Si el precio luego sube —o si el coste de extracción o procesamiento se reduce gracias a alguna nueva tecnología—, esos pozos seguramente volverán a operar. Ciertos yacimientos petrolíferos localizados en terrenos arenosos en Venezuela y Canadá tenían tan poca producción que ni siquiera se computaron como parte de las reservas mundiales de petróleo hasta que los precios subieron a cifras récord nuevamente a comienzos del siglo XXI. Tal como en su día informó *The Wall Street Journal,* aquello cambió las cosas:

> Estos yacimientos se desestimaron como petróleo «no convencional» sin viabilidad económica. Sin embargo, hoy, gracias a los altos precios y a la mejor tecnología, los expertos consideran los yacimientos petrolíferos en terrenos arenosos como reservas recuperables. Esta nueva estimación ha hecho que Venezuela y Canadá salten al primer y tercer lugar en el ranking de países con mayores reservas en el mundo […].

La revista *The Economist* también lo explicó:

> Las arenas petrolíferas o arenas de alquitrán —como también se llama a esta sustancia viscosa— de Canadá son gigantescas. Contienen 174.000 millones de barriles de petróleo que pueden ser recuperados de manera rentable, y 141.000 millones cuya explotación podría tornarse rentable en caso de una subida de precios del petróleo o una disminución de los costes de extracción. Esto último haría que Canadá tuviese más reservas petrolíferas que Arabia Saudita.

En pocas palabras, no existe una oferta fija de petróleo, igual que no existe una oferta fija de la gran mayoría de las cosas. En un sentido general, la Tierra tiene una cantidad finita de cada recurso, pero con el tiempo la cantidad cuya explotación es económicamente viable variará directamente en función del precio por el que puede venderse, incluso si esa cantidad fuera suficiente para durar milenios. Muchas de las falsas predicciones del siglo pasado, e incluso anteriores, en cuanto a que muchos recursos naturales se «agotarían» en pocos años se basaban en la confusión que existe entre el concepto de «oferta actual económicamente viable a precios actuales» y el de «oferta física final existente en la Tierra», que es muchísimo mayor.[4]

Los recursos naturales no es lo único que se oferta en mayores cantidades cuando suben los precios. Lo mismo ocurre con muchos otros productos e incluso con los trabajadores. Cuando se pronostica que no habrá suficientes ingenieros, maestros o alimentos en los años venideros, la gente habitualmente ignora los precios o asume implícitamente que, a los precios actuales, habrá escasez. Sin embargo, es precisamente la escasez lo que provoca la subida de los precios. A precios más altos puede no ser más difícil que hoy ocupar las vacantes de ingenieros o maestros ni encontrar alimentos, ya que la subida de los precios conlleva un aumento en los cultivos y en la cría de ganado. En pocas palabras, mayores cantidades se ofertan a mayores precios, sea que se trate de petróleo, manzanas, langostas o trabajo. Las fluctuaciones de precios constituyen una manera de lograr que un poco de conocimiento tenga grandes efectos. Los cambios de precios orientan las decisiones de las personas a través de ajustes de prueba y error a lo que otras personas pueden y están dispuestas a pagar como consumidores, así como a lo que otros pueden y están dispuestos a proveer como productores.

El productor cuyo producto resulta tener la combinación de características más cercanas a lo que en verdad quiere el consumidor puede no ser más sabio que sus competidores. Sin embargo, puede volverse rico mientras sus competidores se van a la quiebra. Pero el resultado final es que la sociedad en su conjunto obtiene mayores beneficios de sus recursos limitados al destinarlos allí donde dichos recursos producen el tipo de resultado que quieren millones de personas, en vez de producir cosas que la gente no desea.

RACIONAMIENTO A TRAVÉS DE PRECIOS

Hay todo tipo de precios. Los precios de los bienes de consumo son el ejemplo más evidente, pero el trabajo también tiene precios, llamados salarios, y el dinero prestado tiene un precio, llamado interés. Además de los precios de las cosas tangibles, existen precios para los servicios, que van desde un corte de pelo hasta una cirugía de cerebro, y desde la astrología hasta consejos sobre cómo especular con el oro o la soja. Los precios incentivan los ajustes. Ésa es la razón por la que los kibutz israelíes usaban menos electricidad y menos alimento cuando sus miembros comenzaron a pagar por ello. Es también la razón por la que las empresas alemanas y japonesas usaban menos insumos para producir la misma cantidad que las empresas soviéticas, cuyos administradores no tenían que preocuparse por los precios, las ganancias, o las pérdidas.

En la medida en que los precios, sean de la soja o de una cirugía, son el resultado de la oferta y la demanda en un libre mercado, consiguen asignar con éxito recursos escasos con usos alternativos. En la medida en que la gente es libre de gastar su dinero en lo que le parece más conveniente, los cambios de precios en función de la oferta y la demanda dirigen los recursos hacia donde éstos son más solicitados, y dirigen a las personas hacia donde sus deseos pueden ser satisfechos de manera más completa y barata por la oferta existente. A pesar de que esto puede resultar muy fácil de entender, está en contradicción con muchas ideas ampliamente difundidas. Por ejemplo, se atribuyen los precios altos a la «avaricia» de los vendedores, y además muchas veces se dice que ciertas cosas se venden por encima de su valor «real», o que ciertos trabajadores reciben un salario menor al que «en realidad» merecen, o que los ejecutivos corporativos, los deportistas y las personas de la industria del entretenimiento ganan más de lo que «en realidad» valen.

Decir que los precios son el resultado de la avaricia implica que los vendedores pueden fijar los precios a su antojo, y que éstos no están determinados por la oferta y la demanda. Puede ser cierto que algunos o tal vez todos los vendedores prefieran obtener el mayor precio posible, pero es igualmente cierto que los compradores normalmente esperan pagar el menor precio posible por bienes de una determinada calidad. Más importante aún, la competencia entre numerosos compradores y vendedores resulta en precios que dejan a cada comprador y vendedor individual con

muy poco margen de flexibilidad. Todo trato depende de que las dos partes se pongan de acuerdo en todos los términos. Quien no puede ofrecer un mejor trato que su competencia probablemente no encontrará a nadie dispuesto a cerrar un trato con él. A pesar de que esto puede parecer muy obvio, la siguiente noticia apareció en la portada de *The New York Times* cuando, debido a las altas tasas de apartamentos vacíos en Estados Unidos, los precios de los alquileres bajaron, ya sea en forma directa o a través de regalos a los arrendatarios:

> En espera de arrendatarios, los vestíbulos de algunos edificios en Memphis ofrecen todas las mañanas tazas gratis de café Starbucks. En los suburbios de Atlanta, la gente que se muda a casas con jardín recibe de regalo un cupón de 500 dólares en productos de la cadena de electrodomésticos Best Buy. En Cleveland, Denver y muchas otras ciudades, los propietarios ofrecían a los nuevos inquilinos regalos de 1.000 dólares o más, y uno, dos y hasta tres meses de alquiler gratis.

¿Cuál es el motivo de toda esta generosidad? «Este verano, el porcentaje de pisos vacíos se estableció en un 9,9 por ciento, el nivel más alto desde 1956, año en que el Departamento del Censo comenzó estas estadísticas.» Atribuir los precios altos a la avaricia o los precios bajos a la generosidad significa suponer que los vendedores pueden fijar y mantener sus precios por pura voluntad. Sin embargo, la oferta y la demanda explican los cambios en los precios mucho mejor que la asunción de que éstos son fijados por la sola voluntad del vendedor. Donde existen monopolios o cárteles, los precios altos son más frecuentes que en un mercado competitivo, pero, afortunadamente, los monopolios y los cárteles son la excepción, no la regla.

La competencia es un factor crucial para explicar por qué los precios normalmente no pueden mantenerse en niveles establecidos de forma arbitraria. Sin embargo, incluso las personas que no niegan esta aseveración pueden olvidarla cuando formulan preguntas del tipo: «¿Es posible que el abaratamiento de los costes de producción se transfiera al consumidor en forma de precios más bajos?» La realidad es que los productores que no reflejen estos ahorros de costes en los precios acabarán perdiendo clientes en favor de los que sí lo hagan. No se trata de que los productores sean generosos o de que los economistas tengan fe en el capitalismo de libre mercado. Carl Marx, que de ninguna manera puede ser acusado de haber tenido fe en el capitalismo de libre mercado, fue, no obstante, un economista que señaló que la nueva tecnología que abarata costes no solamente permite al capitalista cobrar precios más bajos, sino que le obliga a hacerlo, como resultado de la competencia en el mercado.

Tampoco la tecnología es la única razón para que los precios se vean forzados a bajar en razón de la competencia. Cuando la industria aeronáutica en Estados Unidos pasó varios años después de 2001 sin un solo accidente aéreo de consideración, la

competencia entre las empresas aseguradoras las forzó a abaratar las primas que cobraban a las aerolíneas.

La competencia es la clave para que una economía coordinada por precios pueda operar. No se trata tan sólo de que fuerce los precios hacia la igualdad, sino que hace que el capital, el trabajo y los otros recursos fluyan hacia donde sus tasas de rentabilidad son mayores —esto es, donde la demanda insatisfecha es mayor— hasta lograr que la rentabilidad se iguale a través de la competencia, de la misma manera que el agua tiende a nivelarse. Sin embargo, el hecho de que el agua tienda a nivelarse no significa que el océano tenga una superficie suave y cristalina. Las olas y las mareas son también maneras a través de las cuales el agua se nivela, sin congelarse. De forma similar, en una economía, el hecho de que los precios y las tasas de rentabilidad sobre la inversión tiendan a igualarse significa tan sólo que sus fluctuaciones —de los precios en relación con las tasas de rentabilidad— son las que mueven los recursos, desde las ganancias menores hasta las mayores. En otras palabras, desde una oferta mayor en relación con la demanda, hasta donde existe mayor demanda insatisfecha. Esto no significa que los precios se mantengan iguales en el tiempo o que se logre un patrón uniforme e ideal de asignación de recursos.

Cuando países grandes como China y la India —cuyas poblaciones combinadas son ocho veces más que la de Estados Unidos— experimentaron un rápido crecimiento económico a comienzos del siglo XXI, el incremento de la demanda de petróleo hizo que los precios de éste en el mercado mundial subieran de forma inaudita. Con ello, el precio de la gasolina también ascendió hasta cifras que iban más allá de lo que el consumidor estadounidense estaba acostumbrado a pagar. La reacción de los políticos y de los medios de comunicación estadounidenses fue de irritación hacia las empresas petroleras. La noción de los precios volitivos continúa viva, a pesar de lo incoherente que es en relación con la oferta y la demanda.

VALOR «REAL»

El hecho de que los precios fluctúen en el tiempo, y de que en ocasiones se produzcan subidas y bajadas drásticas, lleva a las personas a concluir, equivocadamente, que se están alejando de su valor «real». Sin embargo, su nivel usual, bajo circunstancias habituales, no es más real o válido que sus niveles más altos o más bajos en circunstancias diferentes.

Si un gran empleador va a la quiebra en una pequeña comunidad, o si simplemente se muda a otra región o país, muchos de sus exempleados podrían decidir mudarse también. Si sus numerosas casas se pusieran en venta en la misma pequeña área al mismo tiempo, lo más probable es que los precios de dichas casas descendieran debido a la competencia. Pero ello no significaría que esas personas estuvieran vendiendo sus casas por menos que su valor «real». El valor de la vida en esa pequeña comunidad simplemente habría disminuido junto con las oportunidades

de trabajo, y los precios de las casas estarían reflejando ese hecho. Los nuevos y más bajos precios reflejarían la nueva realidad tan bien como los precios anteriores reflejaban la realidad anterior. Un estudio sobre los precios de las casas en varias ciudades del estado de Nueva York que estaban perdiendo población en la década de 1990 concluyó que mientras que los precios caían en dichas comunidades, subían en otras ciudades del mismo estado y en todo el país. Éste es el resultado previsible cuando se entienden los principios económicos elementales. Los precios ascendentes eran tan «reales» como los descendentes.

La razón principal por la que no existe un valor objetivo o «real» es porque si éste existiese no habría ninguna base racional para realizar transacciones económicas. Cuando alguien paga 50 céntimos por un periódico, obviamente es porque aquel periódico es más valioso para esa persona que sus 50 céntimos. Al mismo tiempo, la única razón por la que hay personas dispuestas a vender periódicos es porque los 50 céntimos les son más valiosos que los periódicos. Si el periódico —o cualquier otro bien— tuviera un valor «real» u objetivo, ni el comprador ni el vendedor se beneficiarían de realizar la transacción a un precio igual a ese valor objetivo, dado que lo que se recibe no sería de mayor valor que lo que se entrega. En ese caso, ¿para qué realizar la transacción?

Por otro lado, si el comprador o el vendedor obtuviesen de la transacción más que su valor objetivo, entonces el otro obtendría menos. El que obtuvo menos se preguntaría, entonces, ¿para qué continuar realizando esta transacción si voy a ser continuamente engañado? Las transacciones continuadas entre comprador y vendedor tienen sentido tan sólo si el valor es subjetivo, y cada quien obtiene lo que subjetivamente considera de mayor valor.

PRECIOS Y SUMINISTROS

Los precios no solamente racionan los suministros existentes, sino que actúan como poderosos incentivos para que éstos aumenten o disminuyan en respuesta a la demanda cambiante. Cuando una mala cosecha en cierta región provoca un repentino aumento en la demanda de alimentos importados para esa región, los proveedores se apresuran a ser los primeros en acudir allí desde otros lugares, con la finalidad de poder capitalizar los precios altos, que permanecerán así hasta que lleguen más suministros y provoquen el descenso de los precios debido a la competencia. Desde el punto de vista de la gente hambrienta en esa región, esto significa que la comida les será suministrada rápidamente por unos proveedores «avaros», que probablemente serán mucho más rápidos de lo que serían empleados públicos enviados en una misión humanitaria.

Impulsados por el deseo de ganar una buena cantidad de dinero por la venta de alimento, los proveedores estarán dispuestos a tomar atajos o viajar de noche por caminos sinuosos, mientras que quienes operan «por el interés público» estarán más

inclinados a proceder de una manera menos apresurada y a través de caminos más seguros y cómodos. En resumen, las personas tienden a hacer más por su propio beneficio que por el beneficio de otros. Los precios que fluctúan libremente pueden hacer que ese beneficio también sea útil para otros. En el caso del suministro de alimento, su rápida provisión puede establecer la diferencia entre el hambre temporal y la muerte por hambruna o por enfermedades a las que la gente desnutrida es más propensa. Cuando se producen hambrunas locales en los países del Tercer Mundo, no es raro ver que el alimento suministrado por las agencias internacionales al gobierno nacional se pudre en los muelles mientras la gente muere de hambre tierra adentro. Con todo lo poco atractiva que la avaricia pueda parecer, es más probable que logre transportar el alimento mucho más rápido, y así salvar más vidas.

Las ganancias y las pérdidas no son hechos aislados o independientes. El papel crucial de los precios es conectar una vasta red de actividades económicas entre personas que no pueden conocerse por estar dispersas en diferentes lugares. Will Rogers dijo: «No podríamos vivir ni un solo día sin depender de los demás». Los precios son los que hacen posible esa dependencia al conectar los intereses de los demás con los nuestros.

3

El control de los precios

> El control de los precios está documentado desde el inicio mismo de la historia. Fueron impuestos por los faraones del Antiguo Egipto. Fueron decretados por Hammurabi, rey de Babilonia en el siglo XVIII a.C. Incluso en la Antigua Grecia se experimentó con ellos.
>
> HENRY HAZLITT

Nada mejor que un apagón para hacernos entender el papel que desempeña la electricidad en nuestras vidas. De igual manera, nada nos hace entender mejor la importancia de las fluctuaciones de precios en una economía de mercado como la ausencia de dichas fluctuaciones en un mercado controlado. ¿Qué ocurre cuando no se permite que los precios fluctúen libremente de acuerdo con la oferta y la demanda, sino que se les limita esta capacidad a través de distintos tipos de control de precios?

Por lo general el control de precios son impuestos con la finalidad de evitar que suban hasta el nivel que alcanzarían en función de la oferta y la demanda. Los argumentos políticos para este tipo de leyes han variado de un lado a otro y de tiempo en tiempo, pero siempre los hay cuando a los políticos les conviene forzar a ciertas personas a bajar sus precios para favorecer a otras cuyo apoyo político es muy importante. Sin embargo, además de las leyes que imponen un límite máximo a la subida de los precios, también existen otras que establecen un «mínimo» por debajo del cual no se les permite bajar.

Muchos países han establecido límites mínimos a ciertos precios agrícolas. En algunos casos, el gobierno está obligado a comprar la producción a los agricultores cada vez que los precios del libre mercado caigan por debajo de los niveles establecidos oficialmente. De igual manera, las leyes de salario mínimo pueden encontrarse en todos lados. Éstas ponen un límite a cómo de baja puede ser la tasa salarial de un trabajador. En este caso, el gobierno muy pocas veces ofrece comprar el excedente de mano de obra que el libre mercado no utiliza, aunque por lo general ofrece compensaciones por desempleo, cubriendo una parte de los salarios que de otra manera hubiesen sido percibidos.

Para comprender los efectos del control de precios, primero es necesario entender cómo éstos suben y bajan en un libre mercado. No hay nada esotérico al respecto, pero es importante tener muy claro qué es lo que sucede. Los precios suben porque la cantidad demandada excede la cantidad ofertada a precios vigentes. Los precios caen porque la cantidad ofertada excede la cantidad demandada a precios vigentes. El primer caso se llama «escasez» y el segundo «excedente», pero ambos dependen de

los precios actuales. Por simple que parezca, esto muchas veces no es comprendido, y en algunos casos tiene consecuencias desastrosas.

PRECIOS MÁXIMOS Y ESCASEZ

Cuando hay «escasez» de un producto, no quiere decir necesariamente que haya menos de éste, ya sea en forma absoluta o relativa al número de consumidores. Durante la segunda guerra mundial e inmediatamente después de ésta, por ejemplo, hubo una seria escasez de viviendas en Estados Unidos, incluso cuando la población del país y su oferta de viviendas se habían incrementado en un 10 por ciento en relación a los niveles anteriores a la guerra (y no había escasez cuando comenzó la guerra). En otras palabras, incluso cuando la relación entre alojamientos y personas no había cambiado, muchos estadounidenses que buscaban un apartamento durante este período tenían que pasar semanas o meses en una búsqueda inútil de un lugar donde vivir, o incluso se veían obligados a sobornar a los propietarios para que los colocaran en mejor posición en sus listas de espera. Mientras tanto, tenían que quedarse con sus parientes, dormir en garajes, o bien, recurrir a otros métodos alternativos para sobrellevar el día a día.

Aunque no había menos cantidad de alojamientos por persona que antes de la guerra, la escasez era muy real y muy dolorosa en relación a la tarifa de precios vigentes, que se estaban manteniendo artificialmente más bajos de lo que les hubiera correspondido de no ser por las leyes de control de alquileres promulgadas durante la guerra. Con estos precios artificialmente más bajos, un mayor número de personas demandaban más espacios de vivienda que antes de la promulgación de estas leyes. Ésta es una consecuencia práctica del principio económico simple explicado en el capítulo 2, según el cual la cantidad demandada varía dependiendo del aumento o descenso del precio. Mientras algunas personas disponían de más viviendas de lo normal, otras se encontraban con menos viviendas disponibles. Lo mismo sucede con otras formas de control de precios: algunas personas usan, más generosamente que de costumbre, los bienes y servicios de precios controlados debido al coste artificialmente más bajo, mientras otras se encuentran con menos bienes y servicios disponibles. Hay otras consecuencias del control de precios, y el control de alquileres también proporciona ejemplos.

LA DEMANDA BAJO EL CONTROL DE ALQUILERES

Aquellos que normalmente no alquilarían una vivienda, como los adultos jóvenes que aún residían con sus padres o personas mayores solteras o viudas que vivían con sus familiares, pudieron mudarse a sus propias viviendas gracias a los precios

artificialmente bajos creados a través del control de alquileres. Estos precios provocaron que otras personas buscasen alojamientos más grandes de lo que normalmente buscarían o que decidieran vivir solas cuando, en circunstancias normales, se habrían visto obligadas a compartir piso con un compañero para poder pagar el alquiler. El aumento de inquilinos que buscaban más alojamientos y de mayor tamaño provocó la escasez, incluso cuando no había una mayor carencia física de viviendas en relación a la población total.[5]

Cuando el control de alquileres terminó después de la guerra, la escasez de viviendas desapareció rápidamente, a medida que se activaron tanto la demanda como la oferta. Cuando los alquileres ascendieron en el libre mercado, algunas parejas sin hijos que residían en alojamientos de cuatro dormitorios decidieron que podían cambiarlos por otros de dos dormitorios y ahorrarse así la diferencia en el alquiler. Algunos adolescentes que estaban llegando a sus veinte años resolvieron continuar viviendo con sus padres durante más tiempo, hasta que sus ingresos aumentasen lo suficiente como para poder pagar su propio apartamento ahora que el alquiler no era artificialmente barato. El resultado neto fue que las familias que estaban buscando dónde vivir encontraron más lugares disponibles, dado que las leyes de control de alquileres ya no favorecían que esos lugares estuviesen ocupados por personas con requerimientos menos urgentes. En otras palabras, la escasez de viviendas disminuyó, incluso antes de que diese tiempo a construir nuevas viviendas, algo que efectivamente pudo darse gracias a que las condiciones de mercado hacían posible recuperar el coste de la construcción de nuevas viviendas y obtener una ganancia.

De la misma manera que las fluctuaciones de precios asignan recursos escasos que tienen usos alternativos, el control de precios que limitan estas fluctuaciones reducen los incentivos a fin de que los individuos limiten, a su vez, su propio uso de aquellos recursos escasos que también pueden ser deseados por otros. El control de alquileres, por ejemplo, tiende a llevar a que muchos alojamientos grandes sean ocupados sólo por un individuo. En San Francisco, un estudio de 2001 mostró que el 49 por ciento de las viviendas controladas en esa ciudad tenían sólo un ocupante, mientras que la grave escasez de viviendas provocaba que miles de personas vivieran a distancias considerables de sus lugares de trabajo, obligándolos a tener que hacer largos viajes todos los días. Igualmente, un informe del Censo mostró que el 48 por ciento de los hogares en Manhattan, donde la mayoría de los alojamientos estaban bajo alguna forma de control de alquileres, permanecían ocupados por una sola persona.

En el curso normal de una vida, la demanda de espacio de vivienda por parte de las personas cambia. Su necesidad de espacio normalmente se incrementa cuando se casan y tienen hijos. Pero, años después, cuando los hijos ya han crecido y se van de casa, los requerimientos de los padres respecto al espacio de vivienda puede que sean menores, y por lo general, cuando uno de los cónyuges fallece, el viudo o viuda se

muda a un lugar más pequeño o decide trasladarse con sus parientes, o tal vez, a una residencia de la tercera edad. De esta manera, la cantidad total de viviendas en una sociedad es compartida, y circula entre las personas según sus cambiantes demandas individuales en las diferentes etapas de sus vidas.

Todo esto sucede no porque los individuos en sí tengan un sentido de la cooperación, sino debido a los precios —en este caso, los alquileres— a que se enfrentan. En un mercado libre, estos precios están basados en el valor que otros inquilinos le dan a las viviendas. Las parejas jóvenes que están formando una familia se muestran dispuestas a ofrecer más por una vivienda, incluso si esto significa comprar menos bienes de consumo y servicios, a fin de poder tener más dinero disponible con el que pagar una vivienda más espaciosa. Una pareja que comienza a tener hijos puede que reduzca las cenas en restaurantes o el cine, o puede que espere más tiempo antes de comprar ropa nueva o un nuevo automóvil, para que así cada hijo pueda tener su propio dormitorio. Sin embargo, una vez que los hijos crecen y se van de la casa, este tipo de sacrificios tal vez pierda sentido, dado que ahora la pareja puede disfrutar de otras comodidades reduciendo el espacio de vivienda que alquila.

Debido al crucial papel de los precios en este proceso, la supresión del mismo mediante leyes de control de alquileres deja a los ancianos sin incentivos que los animen a prescindir de aquellos alojamientos que normalmente dejarían si de esto resultara una reducción significativa en sus gastos de alquiler, y que les permitiese, por tanto, utilizar ese dinero para mejorar sus condiciones de vida en otros aspectos. Además, la escasez crónica que acompaña al control de alquileres prolonga, en gran medida, el tiempo y esfuerzos necesarios para buscar un alojamiento nuevo y más pequeño, mientras que reduce los beneficios financieros de encontrarlo. En resumen, el control de alquileres reduce el ritmo de rotación de las viviendas.

La ciudad de Nueva York ha tenido controles de alquileres más rigurosos y durante más tiempo que ninguna otra de las grandes ciudades estadounidenses. Una consecuencia de esto es que la tasa anual de rotación de alojamientos en Nueva York ha sido inferior a la mitad del promedio anual nacional, y la proporción de inquilinos que han residido en la misma vivienda durante veinte años o más, se ha elevado por encima del doble del promedio nacional. Así resumió *The New York Times* la situación:

> Nueva York solía ser como otras ciudades: un lugar donde los inquilinos se mudaban frecuentemente y los propietarios competían por alquilar viviendas a los recién llegados, pero hoy en día el lema muy bien podría ser: «No se aceptan inmigrantes». Mientras que los inmigrantes se amontonan sobre literas en viviendas ilegales de los barrios marginales, los residentes locales de clase media-alta pagan bajos alquileres por vivir en buenos barrios, en muchos casos en viviendas grandes que ya no necesitan una vez que sus hijos abandonan el hogar.

LA OFERTA BAJO EL CONTROL DE ALQUILERES

El control de alquileres tiene efectos tanto sobre la oferta como sobre la demanda. Nueve años después del fin de la segunda guerra mundial, no se había construido ni un solo edificio nuevo en Melbourne, Australia, debido a que las leyes de control de alquileres habían provocado que los edificios nuevos no fuesen rentables. En Egipto se impuso un control de alquileres en 1960. Una mujer egipcia que vivió en esa época y escribió sobre ello en 2006 relató:

> El resultado final fue que las personas comenzaron a dejar de invertir en edificios de viviendas, y una enorme escasez de alojamientos alquilables obligó a muchos egipcios a vivir en condiciones terribles, donde muchas familias compartían un piso pequeño. Los efectos del duro control de alquileres aún se siguen sintiendo en Egipto. Errores como éste pueden durar varias generaciones.

Las caídas en la construcción de edificios también han sido una consecuencia de las leyes de control de alquileres en otros lugares. Tras el establecimiento en 1979 del control de alquileres en Santa Mónica, California, el número de permisos de construcción que se otorgaron cayó un 90 por ciento en apenas cinco años. Un estudio sobre viviendas en San Francisco en 2001 determinó que tres cuartas partes de las viviendas con control de alquileres tenían más de medio siglo de antigüedad, y el 44 por ciento, más de setenta años.

Aunque la construcción de edificios de oficinas, fábricas, almacenes y otros de uso comercial e industrial requiere, en gran medida, del mismo tipo de mano de obra y materiales que para construir edificios de viviendas, no resulta raro que se construyan muchos edificios de oficinas nuevos en ciudades donde, por el contrario, se erigen muy pocos bloques de viviendas. Por tanto, incluso en ciudades con una grave escasez de viviendas, puede que haya mucho espacio vacío en este tipo de edificios. Por ejemplo, pese a la fuerte escasez de viviendas en Nueva York, San Francisco y otras ciudades con control de alquileres, un estudio a nivel nacional en 2003 descubrió que las tasas de desocupación en edificios destinados a negocios e industrias ascendían casi al 12 por ciento, el mayor nivel observado en más de dos décadas. Ésta es sólo una prueba más de que la escasez de viviendas es un fenómeno relacionado con los precios. Los índices de desocupación altos en edificios comerciales muestran que obviamente existen muchos recursos disponibles para construirlos, pero el control de alquileres evita que esos recursos sean utilizados para edificar viviendas, desviándolos más bien hacia la construcción de edificios de oficinas, plantas industriales y otras propiedades comerciales.

No sólo la oferta de construcción de nuevos alojamientos se ve reducida tras el establecimiento del control de alquileres. La oferta de viviendas existentes también

tiende a caer a medida que los propietarios, bajo el control de alquileres, invierten menos en mantenimiento y reparaciones, puesto que la escasez de viviendas conlleva que no necesiten mantener la apariencia de las mismas para atraer a los inquilinos. Es por eso que éstas tiendan a deteriorarse más rápido bajo un régimen de control de alquileres y a tener menos mantenimiento. Diversos estudios en Estados Unidos, Inglaterra y Francia han descubierto que las viviendas bajo el control de alquileres se deterioran más rápidamente que aquellas que no lo están.

Por lo general, la cantidad de viviendas en alquiler es de un número relativamente fijo a corto plazo, por lo que una escasez se da, en primer lugar, porque hay más personas que quieren más viviendas al precio artificialmente bajo. Más adelante, puede que también exista un agravamiento real de la escasez, a medida que las unidades en alquiler se deterioran rápidamente a consecuencia de un mantenimiento deficiente, al mismo tiempo que se dejan de construir suficientes unidades nuevas para reemplazarlas cuando se desgastan, puesto que la construcción de viviendas nuevas para el mercado de alquiler no es rentable bajo el control de alquileres. Bajo el control de alquileres en Inglaterra y Gales, por ejemplo, la construcción de viviendas privadas destinadas al alquiler cayó de un 61 por ciento del total de viviendas en 1947, a un 14 por ciento en 1977. Un estudio sobre el control de alquileres en varios países concluyó: «Las nuevas inversiones en viviendas privadas no subvencionadas para alquiler son prácticamente inexistentes en todos los países europeos analizados, con la excepción de las viviendas de lujo».

En resumen, una política cuyo intención es conseguir que las viviendas sean más asequibles para los pobres, ha tenido como consecuencia que los recursos se redirijan a la construcción de viviendas que sólo son asequibles para los ricos o adinerados, ya que, por lo general, las viviendas lujosas no están sujetas al control de alquileres, al igual que tampoco lo están los edificios de oficinas y otras propiedades comerciales. Esto ilustra, entre otras cosas, la crucial importancia de hacer una distinción entre intenciones y consecuencias. Las políticas económicas necesitan ser analizadas según los incentivos que crean, y no según las esperanzas que las inspiraron.

Bajo un régimen de control de alquileres lo único que se incentiva es la reducción de la oferta de viviendas, algo que se hace evidente especialmente cuando las personas que han estado alquilando habitaciones o apartamentos en sus propios hogares, o incluso, bungalós en sus patios traseros, deciden que, dado que los alquileres se mantienen artificialmente bajos, ya no vale la pena molestarse en alquilarlos. Además, muchas veces los alojamientos pasan a regímenes de copropiedad. Durante los ocho años de control de alquileres en Washington en los setenta, la cantidad de viviendas en alquiler descendió drásticamente, de algo más de 199.000 unidades en el mercado, a algo menos de 176.000. Tras la introducción del control de alquileres en Berkeley, California, el número de unidades de vivienda privadas en alquiler disponibles para estudiantes de la universidad se redujo en un 31 por ciento en cinco años.

Nada de esto debería sorprendernos, si tomamos en cuenta los incentivos que crean las leyes de control de alquileres. En términos de incentivos, por ejemplo, resulta fácil entender lo que ocurrió en Inglaterra cuando el control de alquileres comenzó a incluir, en 1975, a los alojamientos amueblados. Según el periódico *The Times* de Londres:

> Los anuncios ofreciendo pisos amueblados en el *Evening Standard* de Londres bajaron abruptamente durante la primera semana desde la promulgación de la ley y hoy constituyen un 75 por ciento menos que el año pasado.

Dado que las habitaciones amuebladas normalmente están en las casas, éstas rápidamente son retiradas del mercado cuando los alquileres dejan de compensar las incomodidades de tener inquilinos. Los mismos principios se aplican cuando se trata de apartamentos pequeños como los dúplex, donde el propietario es también uno de los inquilinos. Sólo tres años después de la imposición del control de alquileres en Toronto, en 1976, un 23 por ciento de todos los apartamentos alquilables habitados por sus propietarios fueron retirados del mercado.

Cuando el control de alquileres alcanza a alojamientos que no están habitados por sus propietarios se puede llegar a un punto de no rentabilidad tal que sus propietarios prefieran dejar el edificio abandonado antes que alquilarlo. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, muchos edificios fueron abandonados tras resultar imposible a sus propietarios recaudar suficiente dinero para cubrir los costes de los servicios requeridos obligatoriamente por la ley, como es la calefacción y el agua caliente. Los propietarios simplemente desaparecen para evitar las consecuencias jurídicas del abandono. Los edificios, por su parte, habitualmente quedan deshabitados y cerrados con tablas, aunque físicamente en condiciones de tener inquilinos, siempre y cuando se les realicen reparaciones y mantenimiento.

Son miles los edificios abandonados que han terminado expropiados por el gobierno de Nueva York a lo largo de los años. Se ha estimado que hay al menos cuatro veces más viviendas abandonadas en esta ciudad que indigentes viviendo en sus calles. La causa de la indigencia no es la escasez física de viviendas, sino la escasez causada por el precio, la cual es tristemente real. Tal ineficiencia en la asignación de recursos implica que las personas tienen que dormir en la calle en las noches frías de invierno —algunas sujetas a morir de frío— a pesar de que sí existen los medios para alojarlos. Irónicamente, sin embargo, estos medios no pueden ser utilizados debido a leyes diseñadas para hacer las viviendas «asequibles». Nuevamente, esto demuestra que la asignación eficiente o ineficiente de recursos escasos no es una noción abstracta de los economistas, sino que tiene consecuencias muy reales, a veces incluso en asuntos de vida o muerte. Esto también demuestra que la finalidad de una ley —de «vivienda asequible», en este caso— no nos dice nada sobre cuáles serán sus consecuencias reales.

Así como el control de alquileres reduce la disponibilidad de viviendas, su finalización habitualmente marca el inicio de una nueva ola de construcción privada. En 1994, el estado de Massachusetts prohibió la promulgación de leyes locales de control de alquileres. Como consecuencia, la construcción de edificios de viviendas volvió a ciudades que llevaban ya veinticinco años sin erigir un solo bloque. En resumen, con la vivienda, así como con las otras cosas, a un precio bajo se produce menos de lo que se produciría a un precio mayor; menos, tanto en un sentido cuantitativo como en un sentido cualitativo. Según diferentes encuestas realizadas por economistas, existe un amplio consenso según el cual, la disminución de calidad y cantidad de productos son efectos normales del control de precios en general. Por supuesto, los economistas de un país no llegan a ser tantos como para que sus votos importen a los políticos.

La política del control de alquileres

Políticamente, el control de alquileres suele ser un gran éxito, a pesar de los muchos y serios problemas económicos y sociales que acarrea. Los políticos saben que hay más inquilinos que propietarios y más gente que no sabe de economía que gente que sí sabe.

Muchas veces es políticamente efectivo representar el control de alquileres como una manera de evitar que los propietarios ricos y avaros «engañen» a los pobres con alquileres «abusivos». En realidad, las tasas de rentabilidad de la inversión en bienes raíces muy pocas veces son mayores que en inversiones alternativas y los propietarios suelen ser personas de medios modestos. Éste es el caso especialmente de los propietarios de edificios de pisos pequeños y de bajo coste que necesitan constantes reparaciones, y en los que los inquilinos normalmente son personas de bajos ingresos. Muchos propietarios de edificios como éstos son personas habilidosas que utilizan su propio trabajo como carpinteros o electricistas para reparar y mantener los pisos, a la vez que tratan de cubrir el pago de hipotecas con el beneficio de los alquileres. En resumen, el tipo de vivienda destinada a los pobres normalmente es propiedad de personas que no pueden ser calificadas como ricas.[6]

Cuando las leyes de control de alquileres se aplican indiscriminadamente a la totalidad de las viviendas existentes en el momento de su promulgación, incluso las viviendas lujosas se convierten en viviendas de bajo coste. Seguidamente, una vez que el paso del tiempo deja claro que no se construirán más viviendas salvo que estén exentas del control de alquileres, los gobiernos suelen dictar excepciones para las nuevas viviendas. El resultado es que incluso alojamientos nuevos que son muy modestos en tamaño y calidad terminan alquilándose por un precio mucho mayor que el de otros más lujosos y más amplios que, en su día, fueron incluidos y aún continúan bajo el control de alquileres. Esta disparidad fue un hecho común en las ciudades europeas bajo control de alquileres, así como en Nueva York y otras

ciudades estadounidenses. Incentivos similares producen resultados parecidos en distintos lugares. Un reportaje de *The Wall Street Journal* subrayó esta disparidad en Nueva York:

> Les Katz es un estudiante de artes escénicas y portero que alquila un pequeño apartamento en el Upper West Side de Manhattan por 1.200 dólares, con dos compañeros más. Dos duermen en camas separadas en una buhardilla construida sobre la cocina, y el tercero sobre un colchón en la habitación principal.
>
> Al otro lado de la ciudad, en Park Avenue, Paul Haberman, inversor privado, vive junto a su esposa en un amplio apartamento de dos dormitorios con un solárium y dos terrazas. Según diversos profesionales de bienes raíces, el valor real de un apartamento en ese elegante edificio, situado en tan prestigiosa avenida, es por lo menos 5.000 dólares al mes. Sin embargo, según los libros de alquiler del edificio, la pareja apenas paga 350 dólares.

Este ejemplo de alquiler barato para los acaudalados y ricos bajo el control de alquileres no es único. Irónicamente, un estudio estadístico reveló que la mayor disparidad en los precios del mercado y los precios bajo las leyes de control de alquileres de Nueva York se produce en los alojamientos lujosos. En otras palabras, los ricos y acaudalados se benefician más del control de alquileres que los pobres, que son presentados como la justificación para estas leyes. En Nueva York, el Departamento de Bienestar ha llegado a pagar alquileres a precios mucho más altos que los mencionados arriba para albergar a familias pobres hacinándolas en alojamientos llenos de cucarachas de hoteles destartalados. La imagen de que el control de alquileres protege a los pobres inquilinos de los ricos propietarios puede ser muy efectiva. Sin embargo, la mayoría de las veces no tiene relación con la realidad. Las personas que se benefician del control de alquileres pueden tener cualquier nivel de ingresos, así como las personas que terminan excluidas. Todo depende del azar, de estar dentro o fuera de la vivienda en el momento en que estas leyes son promulgadas.

Las leyes de control de alquileres de San Francisco no son tan antiguas como las de Nueva York pero son igual de rígidas y han producido resultados muy similares. Un estudio que se publicó en el año 2001 demostró que más de 25 por ciento de los inquilinos de alojamientos bajo control de alquileres en San Francisco tenían ingresos familiares anuales de más de 100.000 dólares. Es importante destacar que éste fue el primer estudio empírico ordenado por la ciudad. Dado que el control de alquileres se instauró en 1979, esto significa que sus normas fueron aplicadas y prorrogadas durante más de veinte años sin que, a día de hoy, se haya realizado ningún esfuerzo serio para evaluar sus verdaderas consecuencias económicas y sociales, más allá de su popularidad política.

Paradójicamente, en las ciudades con fuertes leyes de control de alquileres, como Nueva York y San Francisco, los alquileres tienden a ser, por lo general, más altos que los de las ciudades sin control de alquileres. En los lugares donde estas leyes se aplican a alquileres por debajo de cierto nivel, presumiblemente con la finalidad de proteger a los pobres, los constructores tienen el incentivo de construir únicamente alojamientos lo suficientemente lujosos como para que puedan ser alquilados a precios superiores a los establecidos por las leyes de control de alquileres. En consecuencia, tanto a los ricos como a los pobres que deciden mudarse a una ciudad donde el control de alquileres ha provocado un déficit de viviendas les resulta por lo general imposible encontrar alojamientos bajo control de alquileres, y sólo tienen para elegir viviendas que cuestan más que si estuvieran en el mercado libre. Este fenómeno es consecuencia del déficit de viviendas y del cambio de orientación hacia la construcción de viviendas lujosas. No es sorprendente, por tanto, que la indigencia tienda a ser mayor en las ciudades con control de alquileres, como Nueva York y San Francisco, dos ejemplos clásicos de esta situación.

Una de las causas del éxito político de las leyes de control de alquileres es que muchos consideran que las palabras son el reflejo de la realidad. Es decir, hay personas que creen que las leyes de control de alquileres en verdad los controlan. Mientras existan personas que crean esto, estas leyes continuarán siendo viables políticamente, así como lo son otras que también persiguen objetivos aparentemente deseables, independientemente de si se cumplen o no estos objetivos en la realidad.

ESCASEZ DE RECURSOS FRENTE A ESCASEZ COMO FENÓMENO DE LOS PRECIOS

Una de las diferencias más importantes a tener en cuenta es la existente entre la escasez referida a una reducida disponibilidad de bienes en relación a la población que podría denominarse real, y la escasez como fenómeno de los «precios», que podría calificarse de ficticia. La escasez ligada a los precios puede aumentar sin que haya una creciente situación de recursos escasos y puede haber una creciente escasez objetiva sin que haya escasez ligada a los precios.

Como se ha mencionado anteriormente, hubo un grave déficit de viviendas en Estados Unidos durante e inmediatamente después de la segunda guerra mundial, a pesar de que la relación vivienda-personas era la misma que antes de la guerra, cuando no había escasez. La situación opuesta también es posible: que baje repentinamente la cantidad de viviendas disponibles en un área sin control de precios, y sin escasez ligada a precios. Esto ocurrió tras el gran terremoto e incendio de San Francisco en 1906. Más de la mitad de la oferta de viviendas de la ciudad quedó destruida en apenas tres días. Sin embargo, no hubo escasez de viviendas. Cuando el diario *San Francisco Chronicle* retomó sus publicaciones un mes después del terremoto, su primera edición contenía 64 anuncios de alojamientos de casas en

alquiler, en comparación a solamente 5 anuncios de personas que buscaban alojamientos donde vivir.

De las 200.000 personas que se quedaron sin casa repentinamente a causa del terremoto y el incendio, 30.000 se trasladaron a albergues temporales y se estima que otras 75.000 personas abandonaron la ciudad. Eso dejó a aproximadamente 100.000 personas más que debían ser absorbidas por el mercado de viviendas. Sin embargo, los diarios de la época no mencionan que se hubiera producido un déficit de viviendas. La subida de precios no solamente afecta a las viviendas existentes sino que otorga incentivos para la construcción de nuevas casas y para que los inquilinos utilicen menos espacio, además de incentivar a que aquellos que, por disponer de espacio en sus casas, decidan tomar inquilinos aprovechando el alto precio de los alquileres. En resumen, así como puede haber escasez sin que exista una carencia física de recursos, también puede existir una carencia física de recursos sin que exista escasez. Las personas que se quedaron sin viviendas en 1906 a causa del terremoto de San Francisco encontraron donde vivir más fácilmente que aquellas que se quedaron sin vivienda como consecuencia de las leyes de control de alquileres de Nueva York, que provocaron la salida de miles de edificios del mercado.

Los mismos principios económicos se aplican también en otros mercados. Durante la «crisis» estadounidense de la gasolina de 19731974, en la que los precios del petróleo se mantuvieron artificialmente bajos por decisión del gobierno federal, había largas colas de automóviles esperando en las gasolineras de ciudades por todo Estados Unidos. En la práctica, sin embargo, se vendió más gasolina entre 1973 y 1974 que en ningún año anterior, cuando no había colas en las gasolineras, ni escasez, ni la percepción de crisis. De manera similar, durante la crisis de la gasolina de 1979, la cantidad de combustible que se vendió ese año fue solo un 3,5 por ciento menor a la de 1978, año en el que se batieron todos los récords de venta. Además, cuando cesó la escasez ligada a los precios tras finalizar el control de precios en 1981, se vendió menos gasolina que durante el año de la «crisis», con sus colas en las gasolineras. Como en el caso de las viviendas y otros bienes de precios controlados, la escasez ligada a los precios y la falta real de recursos son dos cuestiones diferentes.[7]

La función habitual de los precios, que consiste en dirigir bienes y recursos hacia donde son más demandados, deja de cumplirse bajo el control de precios, de manera que la oferta de gasolina se mantuvo baja en ciudades donde se conducía mucho, mientras que había más gasolina disponible en otras zonas (como áreas rurales y de montaña) en las que la gente conducía menos. Dado que los precios estaban fijados en ambos lugares, había muy poco o ningún incentivo de transportar gasolina de un área a otra, como ocurriría automáticamente en situaciones de libre mercado de precios, que se guían por la lógica de la oferta y la demanda. En sus comentarios sobre la inusual escasez de gasolina de 1979 en Estados Unidos, dos economistas soviéticos establecieron una analogía con lo que ocurría normalmente en la economía de la Unión Soviética, controlada por el gobierno:

> En una economía tan rígidamente planificada, estas situaciones no son la excepción sino la regla: una realidad diaria, una ley permanente. La mayoría absoluta de los bienes o escasean o se producen en exceso. Muchas veces el mismo producto está en ambas categorías al mismo tiempo: escasea en una región y resulta excedentario en otra.

En un mercado libre, la oferta y la demanda harían que los precios subieran donde se produce poco y que bajaran donde abunda. De esta manera, se producen incentivos para transportar cosas de una región donde hay excedente a otra donde hay escasez. Sin embargo, cuando los precios están fijados por ley, estas oscilaciones desaparecen y con ellas se pierden los incentivos para transportar los bienes de una región a otra. En teoría, una comisión gubernamental de planificación podría tanto emitir órdenes para el transporte de estos bienes como cambiar los precios con la finalidad de producir incentivos para que otros los transporten. En la práctica, sin embargo, las comisiones de planificación soviéticas acababan abrumadas por la tarea de establecer 24 millones de precios y no podían responder con la rapidez que responde un mercado donde los precios fluctúan libre y rápidamente en respuesta a la oferta y la demanda. El gobierno de Estados Unidos, con mucha menos experiencia que los soviéticos en tratar de dirigir la economía, tenía incluso menos capacidad de microdirigir el mercado de la gasolina.

Así como el control de precios en los alojamientos conlleva una reducción de inversión en pintura, mantenimiento y otros servicios auxiliares, de igual manera el control de precios sobre la gasolina llevó a una reducción de horas de disponibilidad de las gasolineras hacia sus clientes. Debido a las largas colas de automóviles esperando para comprar gasolina durante la escasez, las gasolineras podían vender combustible de manera continua durante relativamente pocas horas y luego tenían que cerrar el resto del día, en vez de tener que permanecer abiertas durante la jornada para lograr vender la misma cantidad a un ritmo normal, es decir, para vender a clientes que paran a recargar combustible cuando les resulta conveniente. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, la gasolinera promedio permanecía abierta 110 horas a la semana en septiembre de 1978, antes de la escasez, pero solamente 27 horas a la semana en junio de 1979, durante la escasez. Sin embargo, la cantidad total de gasolina vendida varió apenas unos pocos puntos porcentuales entre ambos periodos.

En suma, el problema no fue el resultado de una mayor escasez física de recursos, sino de la escasez motivada por unos precios artificialmente bajos. Cuando hay escasez el vendedor ya no necesita satisfacer al comprador. De ahí que los propietarios puedan dejar que el mantenimiento y otros servicios se deterioren bajo el control de alquileres. En este caso, los dueños de las gasolineras podían ahorrar durante las horas en las que habrían tenido que gastar en electricidad y otros costes relacionados con un horario de apertura más amplio. No cabe duda que muchos, si no

la mayoría, de los conductores, cuyas vidas y trabajos se vieron afectados por tener que pasar horas conduciendo en busca de gasolineras con combustible, o detenidos en largas colas cuando encontraban una que sí lo tenía, hubieran pagado tranquilamente algunos centavos más por litro de gasolina con tal de evitar estos problemas e incomodidades. Por su parte, el control de precios evita que los compradores y vendedores puedan realizar transacciones mutuamente ventajosas en términos diferentes a los fijados por ley.

ACUMULACIÓN

Así, durante la escasez de gasolina de la década de 1970, los conductores ya no esperaban a que sus depósitos se vaciaran como antes para ir a llenarlos, sino que acudían, antes de que ello ocurriera, a una gasolinera para comprar más.

Algunos conductores con depósitos medio llenos preferían buscar cualquier estación de servicio que tuviera gasolina, y acabar de llenarlo, como medida de precaución. Considerando los millones de conductores que conducían de un lado a otro con sus depósitos más llenos de lo habitual, el stock total de combustible se había repartido entre todos los depósitos de estos conductores, con lo que quedaba menos disponible para la venta en las gasolineras. En esas condiciones, una escasez relativamente pequeña de gasolina a nivel nacional pudo transformarse en un problema muy grave para aquellos conductores que se quedaron sin gasolina y que se veían obligados a tratar de encontrar una gasolinera abierta y con combustible a la venta. La repentina intensidad de la escasez de gasolina, a pesar de la muy pequeña diferencia en la cantidad total de gasolina producida, desconcertó a muchos y produjo variadas teorías conspirativas.

Una de estas teorías afirmaba que las empresas petroleras mantenían a sus buques cisterna en el Oriente Medio dando vueltas en el océano, esperando que se produjera una subida de precios antes de arribar a la costa con su cargamento. A pesar de que ninguna de estas teorías conspirativas podía ser verificada, tras ellas podía percibirse una cierta racionalidad, como ocurre normalmente con la mayoría de las falacias. Aquella grave escasez de gasolina sólo podía significar que grandes cantidades de gasolina estaban siendo desviadas a algún lugar. La mayoría de los que creaban o se creían estas teorías conspirativas no sospechaban siquiera que la gasolina que echaban en falta la estaban almacenando en sus propios depósitos, y no en los buques cisterna dando vueltas en el océano. Esto fue lo que agravó la escasez de gasolina, porque mantener millones de litros en existencias de gasolina en los automóviles y camiones era menos eficiente que mantener las existencias generales en los tanques de almacenamiento de las gasolineras.

La viabilidad de la acumulación varía entre los diferentes bienes, de manera que los efectos de los controles de precios también varían. Por ejemplo, el control de precios sobre las fresas puede provocar una escasez menos severa que el control de

precios sobre la gasolina, dado que las fresas son demasiado perecederas como para ser acumuladas por mucho tiempo. El control de precios en las peluquerías o en otros servicios similares puede también crear una menor escasez porque los servicios no pueden ser acumulados. Es decir, si encontráramos a un peluquero con tiempo disponible no nos cortaríamos el cabello dos veces el mismo día bajo el argumento de ahorrarnos tener que ir la próxima vez, sino la subsiguiente a ésta, a pesar de que los peluqueros probablemente estén menos disponibles cuando el precio de los cortes de cabello sea bajo debido al control de precios.

No obstante, cosas muy inusuales pueden terminar siendo acumuladas a causa del control de precios. Por ejemplo, bajo el control de alquileres, algunos tal vez opten por mantener un apartamento que utilizan muy poco, como ha sido el caso de algunas estrellas de Hollywood en Manhattan, con la intención de utilizarlos sólo cuando estén de visita en Nueva York. El alcalde Ed Koch mantuvo su apartamento sometido a control de alquiler durante los doce años en que vivió en la Mansión Gracie, su residencia oficial. En el 2008, se supo que el senador por Nueva York Charles Rangel tenía cuatro alojamientos sometidos al control de alquiler, uno de los cuales utilizaba como oficina. La acumulación es un caso especial del principio económico general según el cual se demanda más a un precio bajo, y del hecho de que el control de precios permite que usos menos prioritarios tomen el lugar de usos más prioritarios, con lo que se agrava la severidad de la escasez, ya sea en vivienda o en gasolina.

A veces la reducción de la oferta bajo el control de precios toma formas que son menos obvias. Por ejemplo, bajo el control de precios de la segunda guerra mundial, la revista *Consumer Reports* descubrió que 19 de cada 20 barras de chocolate examinadas en 1943 eran más pequeñas de lo que habían sido cuatro años antes. Así mismo, algunos fabricantes de comidas enlatadas cuyos productos descendieron en calidad, decidieron venderlos bajo una marca diferente con la finalidad de preservar la reputación de su marca principal.

MERCADOS NEGROS

Mientras que el control de precios ilegaliza que tanto el comprador como el vendedor realicen transacciones en los términos que ambos prefieran, como solución a la escasez provocada por ese control, ciertos individuos más audaces y menos escrupulosos deciden realizar transacciones al margen de la ley. El control de precios casi inexorablemente produce mercados negros, en los que los precios no son sólo más altos que los precios legales permitidos, sino que son más altos de lo que serían en un mercado libre, dado que los riesgos legales deben también ser compensados. Mientras que los mercados negros de pequeña escala pueden funcionar en secreto, los mercados negros de mayor escala habitualmente requieren incluso de sobornos a funcionarios públicos para que hagan la vista gorda. En Rusia, por ejemplo, un embargo local para el transporte interregional de comida bajo control de precios se

conocía popularmente como el «decreto de los 150 rublos», porque ése era el coste de sobornar a los policías encargados de vigilar los pasos de cargamentos en los puntos de control. Los mercados negros existían incluso durante los primeros años de la Unión Soviética, cuando operar en un mercado negro de comida se castigaba con la pena de muerte. En palabras de dos economistas soviéticos de un período posterior: «Incluso en el apogeo del Comunismo de Guerra, los especuladores y contrabandistas de comida, aun a riesgo de sus propias vidas, traían a las ciudades una cantidad de cereales igual a la de todas las compras estatales realizadas bajo la *prodrazverstka*.»

Las estadísticas sobre las actividades en el mercado negro son, por naturaleza, difíciles de conseguir, dado que nadie está dispuesto a que todo el mundo se entere de que está violando la ley. Sin embargo, a veces existen indicadores indirectos. Bajo los controles de precios estadounidenses durante e inmediatamente después de la segunda guerra mundial, el trabajo en las plantas procesadoras de carne declinó debido a que la carne era desviada de las plantas legales hacia el mercado negro. Esto habitualmente se traducía en estantes vacíos en las carnicerías y tiendas de alimentos.**[8]** Como en otros casos, sin embargo, esto no se debía simplemente a una escasez física de carne sino a su desvío hacia canales ilegales. Un mes después de que se pusiera fin al control de precios, el empleo en las plantas procesadoras de carne subió de 93.000 a 163.000 operarios y luego se elevó nuevamente a 180.000 en los siguientes dos meses. La práctica duplicación del empleo en las plantas, en apenas tres meses, indicaba que con la eliminación del control de precios la carne ya no estaba siendo desviada de las mismas.

En la Unión Soviética, donde los controles de precios eran más comunes y duraderos, dos economistas comenzaron a hablar de un «mercado gris» en el que la gente pagaba «dinero adicional por bienes y servicios». A pesar de que estas transacciones ilegales «no son tomadas en cuenta en las estadísticas oficiales», los economistas soviéticos estimaron que un 83 por ciento de la población utilizaba estos canales económicos prohibidos. Los mercados ilegales cubrían un gran número de transacciones, incluyendo «casi la mitad de las reparaciones de viviendas», un 40 por ciento de las reparaciones de automóviles y más venta de vídeos que en los mercados legales: «El mercado negro comercializa 10.000 títulos de vídeo, mientras que el mercado estatal ofrece menos de 1.000.»

Cuanto más grande sea la diferencia entre los precios del mercado libre y los precios decretados a través de leyes de control de precios, más graves serán las consecuencias del control de precios. En 2007, el gobierno de Zimbabue respondió a la inflación galopante con una orden que reducía los precios a la mitad, o aún más. Apenas un mes después, *The New York Times* informó de que «la economía de Zimbabue estaba estancada». El diario dio los siguientes detalles:

> El pan, el azúcar y el trigo, componentes de la dieta de todo zimbabuense, se han desvanecido en manos de turbas que vaciaron las tiendas como langostas en

> campos de trigo. La carne prácticamente no existe, incluso para los miembros de clase media que tienen dinero para comprarla en el mercado negro. Es casi imposible conseguir gasolina. Hay pacientes en los hospitales que se están muriendo por falta de suministros médicos básicos. Los cortes de energía y de agua son endémicos.

Al igual que en otras épocas y lugares, los controles de precios fueron apoyados por el público en el momento de ser impuestos. «Los ciudadanos de a pie inicialmente saludaron el descenso de precios con una ola de compras eufórica, aunque muy breve», según *The New York Times*.

DETERIORO DE LA CALIDAD

Una de las razones del éxito político del control de precios es que parte de sus costes están ocultos. Incluso las terribles consecuencias de la escasez son incapaces de mostrar el panorama completo. El deterioro de la calidad, como el que señalamos en el tema de la vivienda, ha sido muy común en muchos otros productos y servicios cuyos precios han sido mantenidos artificialmente bajos por decreto gubernamental.

Uno de los principales problemas del control de precios es el de definir el precio adecuado de lo que se está controlando. Incluso algo tan simple como una manzana es difícil de definir porque las manzanas varían en tamaño, frescura y apariencia, aparte de la cuestión de contrastar las diferentes variedades de manzanas. Las tiendas de productos y supermercados gastan tiempo (y, por tanto, dinero) seleccionando los diferentes tipos y calidades de manzanas, y desechando aquellas que están debajo de cierta calidad esperada por sus consumidores. Bajo el control de precios, sin embargo, la cantidad de manzanas demandadas a un precio artificialmente bajo excede a la cantidad ofertada, de manera que no hay necesidad de gastar mucho tiempo y dinero seleccionando manzanas, dado que de cualquier manera terminarán vendiéndose. Manzanas que serían desechadas bajo condiciones del libre mercado, bajo el control de precios son mantenidas a la venta para que las compren personas que llegan cuando ya se han vendido las manzanas buenas.

Al igual que los alojamientos bajo control de alquileres, hay menos incentivos para mantener una alta calidad cuando, aprovechando la escasez, es seguro que todo se va a vender.

Los ejemplos más penosos de deterioro de calidad se han dado en los países donde existe un control de precios sobre los servicios médicos. A precios artificialmente bajos, mucha gente con dolencias menores como resfriados o erupciones cutáneas termina acudiendo a un consultorio médico. En circunstancias normales, estas dolencias serían ignoradas o tratadas con medicamentos que no necesitan receta, sino, tan sólo, el consejo de un farmacéutico. Pero todo esto cambia cuando el control de precios reduce el coste de las visitas al consultorio, y

especialmente cuando estas visitas son pagadas por el gobierno y por tanto son gratuitas para el paciente.

En suma, más gente demanda más tiempo de atención médica bajo el control de precios, lo que deja menos tiempo para aquellas otras personas que sufren problemas médicos más serios o urgentes. De esa manera, bajo el sistema médico controlado por el gobierno de Gran Bretaña, a una niña de doce años se le implantó una prótesis mamaria mientras que 10.000 personas esperaban desde hacía quince meses o más para una cirugía. A una mujer con cáncer se le pospuso su operación tantas veces que éste se expandió hasta hacerse inoperable. Una de las primeras víctimas de los controles de precios es la priorización que las personas normalmente realizan a causa de los precios.

Un estudio realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos determinó que, entre los cinco países de habla inglesa encuestados, únicamente en Estados Unidos el porcentaje de los pacientes que tenían que esperar más de cuatro meses para una cirugía electiva era menor al 10 por ciento. En todos los demás países de habla inglesa —Australia, Canadá, Nueva Zelanda y el Reino Unido— más del 20 por ciento de sus pacientes se veían obligados a esperar durante más de cuatro meses, mientras que en el Reino Unido esa cifra ascendía a 38 por ciento. En este grupo, Estados Unidos era el único país sin control de precios para los tratamientos médicos. A propósito, el término «cirugía electiva» en este estudio no abarcaba solamente la cirugía estética u otro procedimiento medicamente innecesario, sino que incluía la cirugía de cataratas, la de prótesis de cadera y la de puente de la arteria coronaria.

El retraso en el tratamiento médico es un ejemplo del deterioro de la calidad que se produce cuando los precios son fijados a niveles más bajos de los que tendrían si fueran el resultado del juego entre la oferta y la demanda. La calidad del tratamiento recibido también se ve afectada cuando los doctores dedican menos tiempo por paciente. En muchos países, la cantidad de tiempo que los médicos dedican a cada paciente es generalmente menor bajo precios controlados, que cuando los precios no se controlan. Los mercados negros son otra característica común de los controles de precios cuando éstos se aplican tanto a los servicios de salud como a otras cosas. En China y Japón, por ejemplo, los mercados negros han tomado la forma de sobornos a los doctores para lograr un tratamiento más expedito. En resumen, ya se trate de un bien o servicio en forma de viviendas, manzanas o servicios médicos, el deterioro de la calidad bajo el control de precios ha sido un factor común en lugares y situaciones completamente distintos.

Precios mínimos y excedentes

Como se ha visto antes, cuando el precio es fijado a un nivel menor del que resultaría por el juego de la oferta y la demanda, tiende a producirse mayor demanda y menor oferta, y, por consiguiente, escasez. De igual modo, cuando los precios se fijan por encima de los niveles del mercado libre tiende a producirse mayor oferta y menor demanda, y, por consiguiente, excedente. A pesar de lo simple que resulta este principio, muchas veces se pierde de vista en un remolino de hechos complejos y retórica política.

Los programas de apoyo a los precios agrícolas son un ejemplo típico de imposición de precios mínimos por parte del Estado. Como generalmente ocurre, un problema real pero pasajero lleva al establecimiento de programas gubernamentales que se mantienen vigentes mucho más allá del tiempo de duración del problema inicial que los provocó. Entre las muchas tragedias de la Gran Depresión en la década de 1930 destaca el hecho de que un gran número de campesinos estadounidenses, a través de la venta de sus cosechas, no podían conseguir el dinero suficiente para cubrir sus deudas. Los precios de los productos agrícolas cayeron de manera mucho más drástica que los precios de los insumos comprados por los campesinos. El ingreso por productos agrícolas cayó desde unos 6.000 millones de dólares en 1929 a 2.000 millones de dólares en 1932.

Debido a que muchos campesinos perdieron sus granjas al no poder pagar las hipotecas y muchas familias pasaron grandes privaciones mientras luchaban por no perderlas, el gobierno federal intentó restablecer lo que llamó «paridad» entre la agricultura y otros sectores de la economía a través de la intervención para evitar que los precios agrícolas cayeran tan drásticamente.

Esta intervención adquirió distintas formas. Un enfoque consistió en reducir por ley la cantidad de la producción de alimentos, con la finalidad de evitar que la oferta provocara una caída de los precios por debajo del nivel fijado por el gobierno. Así, la oferta de cacahuetes y algodón fue restringida por ley. La oferta de frutos cítricos, nueces y muchos otros productos agrícolas fue regulada por cárteles locales de campesinos, respaldados por el poder del ministro de Agricultura de emitir «órdenes de venta» y enjuiciar a aquellos que violasen estas órdenes al producir y vender más de lo que les estaba permitido. Estas reglas se mantuvieron varias décadas después de que la pobreza de la Gran Depresión diera paso a la prosperidad del período tras la segunda guerra mundial, y muchas de estas restricciones continúan vigentes hoy.

Estos métodos indirectos para mantener los precios artificialmente altos fueron sólo una cara de la moneda. El factor determinante para que los precios agrícolas pudiesen mantenerse artificialmente más altos de lo que estarían bajo la oferta y la demanda en un mercado libre fue que el gobierno se decidiera a comprar todo el excedente resultante por el control de precios. El gobierno hizo esto con productos agrícolas como el maíz, el arroz, el tabaco y el trigo, entre otros. Y muchos de estos programas continúan vigentes a día de hoy. Con el tiempo, estos programas terminan beneficiando a otros grupos, diferentes al grupo que se quiere ayudar en un principio.

Y estos nuevos beneficiarios hacen que sea políticamente difícil poner fin a estos programas, incluso mucho tiempo después de que las condiciones iniciales hayan cambiado, y a pesar de que los beneficiarios iniciales constituyan ahora apenas un mínimo porcentaje de los grupos organizados políticamente para ejercer presión orientada a mantener la continuidad de estos programas.**[9]**

El control que fija un «suelo» que impide que los precios bajen por debajo de un mínimo establecido, produce excedentes tan elevados como dramática es la escasez resultante del control de precios en forma de «techos», que impiden que los precios suban por encima de un máximo. Por ejemplo, en apenas unos años, el gobierno federal de Estados Unidos compró más de un cuarto de todo el trigo producido en Estados Unidos y lo sacó del mercado, con la finalidad de mantener los precios a un nivel preestablecido.

Durante la Gran Depresión en la década de 1930, los programas de apoyo a los precios agrícolas fueron la causa de que vastas cantidades de comida fuesen deliberadamente eliminadas en un momento en que la desnutrición era un problema serio en Estados Unidos y en el que se producían marchas de protesta contra el hambre en distintas ciudades del país. Por ejemplo, en 1933 el gobierno federal compró y eliminó 6 millones de cerdos. Inmensas cantidades de productos agrícolas fueron enterrados, con la finalidad de retirarlos del mercado y mantener los precios al nivel fijado oficialmente, y vastas cantidades de leche fueron tiradas por la alcantarilla por la misma razón. Al mismo tiempo, muchos niños estadounidenses padecían enfermedades causadas por la desnutrición.

Había un excedente de comida. Un excedente, al igual que una escasez, es un fenómeno provocado por los precios. Ello no equivale a que haya exceso en relación a la cantidad de personas. Durante la Gran Depresión, el excedente no implicaba que hubiera «demasiada» comida en relación a la población. La gente simplemente no tenía suficiente dinero para comprar todo lo que se producía a los precios artificialmente altos fijados por el gobierno. Una situación bastante parecida se produjo en la India a comienzos de este siglo, cuando hubo un excedente de trigo y arroz bajo programas estatales de apoyo a los precios. Según la revista *Far Eastern Economic Review*:

> El inventario público de alimentos en la India es el más alto de la historia, y para la próxima primavera se espera que crezca hasta la cifra exorbitante de 80 millones de toneladas, cuatro veces más que la cantidad necesaria en caso de una emergencia nacional. Sin embargo, mientras todo ese trigo y arroz se mantienen almacenados —en algunos casos por años hasta que se pudren— millones de indios no tienen suficiente para comer.

Un reportaje sobre la India en *The New York Times* narraba una historia muy similar bajo el título «En la India los pobres se mueren de hambre mientras el excedente de

trigo se pudre»:

> Este año, el excedente de trigo que el gobierno había comprado a los agricultores se pudrió en los campos del Punjab. De la misma forma, el excedente del año anterior quedó relegado al olvido, al igual que el de un año antes, y el del año anterior a éste.
>
> En el vecino Rajastán, situado más al sur, los aldeanos no tenían más que hojas hervidas para echarse al estómago, o, como mucho, una especie de obleas de pan hecho con las semillas de la misma planta, pues el trigo era un lujo para ellos. El resultado de esta escasez fue dramático: uno a uno, niños y adultos —47 en total — perecieron por problemas de desnutrición.

El excedente o «exceso» de comida en la India, donde la desnutrición continúa siendo un problema serio, puede parecer una contradicción en los términos. Sin embargo, los excedentes de alimentos bajo precios de «suelo» son tan reales como la escasez de viviendas bajo los precios de «techo». En Estados Unidos, la gran cantidad de espacio de almacenamiento requerido para mantener cosechas excedentes fuera del mercado llevó, en una ocasión, a medidas tan desesperadas como fue el almacenamiento de productos agrícolas en buques de guerra en desuso, cuando, en tierra, los depósitos de almacenamiento ya estaban repletos. De lo contrario, el trigo estadounidense hubiera tenido que ser abandonado a la intemperie y acabarse pudriendo, como en la India. Una serie de cosechas extraordinarias en Estados Unidos podría conducir a que el gobierno federal tuviese más trigo almacenado que todo el producido por los campesinos estadounidenses a lo largo de todo un año. El año 2002, en la India, se informó que el gobierno estaba gastando más en el almacenamiento de su producción excedente que en agricultura, desarrollo rural, irrigación y control de inundaciones juntos. Esto constituye un ejemplo típico de la mala asignación de recursos escasos con usos alternativos, especialmente en un país pobre.

Mientras el precio de mercado para el producto agrícola sujeto a control de precios se mantenga por encima del nivel en el cual el gobierno está jurídicamente obligado a comprarlo, el producto se venderá en el mercado al precio determinado por la oferta y la demanda. Sin embargo, siempre que haya un incremento suficiente de la cantidad producida o una reducción suficiente de la cantidad demandada, el precio resultante puede caer a un nivel en el cual el gobierno debe comprar lo que el mercado no desea. Por ejemplo, en 2007, mientras la leche en polvo se vendía en Estados Unidos a 2,20 dólares la libra, ésta se vendía en el mercado, pero, en 2008, una vez el precio cayó a 80 centavos de dólar la libra, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos se encontró jurídicamente obligado a comprar alrededor de 112 millones de libras de leche en polvo a un coste total superior a los 90 millones de dólares.

Nada de esto es exclusivo de Estados Unidos o la India. Los países de la Unión Europea gastaron 39.000 millones de dólares en subvenciones directas en 2002 y sus consumidores gastaron el doble en alimentos con precios inflados por estos programas estatales de agricultura. Al mismo tiempo, el excedente de comida se vendía por debajo del coste del mercado mundial, bajando así los precios que los agricultores de los países del Tercer Mundo podían cobrar por sus productos. En todos estos países no solamente el gobierno, sino también los consumidores, son los que costean los programas de apoyo a los precios agrícolas: el gobierno directamente a través de pagos a los agricultores y empresas de almacenamiento, y los consumidores indirectamente a través de los precios inflados. En el año 2001, los consumidores estadounidenses estaban pagando 1.900 millones de dólares anuales en precios artificialmente altos, únicamente por productos que contienen azúcar, mientras que el gobierno gastaba 1,4 millones mensuales solamente en almacenar el excedente de azúcar. Al mismo tiempo, *The New York Times* informaba de que los productores de azúcar eran «grandes donantes de los dos grandes partidos políticos de Estados Unidos: el partido republicano y el partido demócrata» y que el costoso programa de apoyo al precio del azúcar tenía «apoyo bipartidista».

Los productores de azúcar de la Unión Europea son subvencionados aún más que sus iguales en Estados Unidos, y el precio del azúcar en estos países es de los más altos de todo el mundo. En el año 2009, *The New York Times* informó que las subvenciones al azúcar en la Unión Europea eran «tan fastuosas que incluso Finlandia, un país de clima frío, comenzó a producir más azúcar», a pesar de que el azúcar extraída de la caña que se cultiva en el trópico puede producirse a un coste mucho menor que el azúcar extraída de la remolacha que se cultiva en Europa.

En el 2002, el Congreso estadounidense aprobó una ley de subvención agrícola que, según estimaciones, costó a la familia estadounidense media más de 4.000 dólares en la siguiente década en concepto de impuestos y precios de alimentos inflados. Y éste no era un hecho novedoso. A mediados de la década de 1980, mientras que el precio del azúcar era de 4 centavos por libra en el mercado mundial, el precio al por mayor dentro de Estados Unidos era de 20 centavos por libra. El gobierno estaba subvencionando la producción de algo que los estadounidenses podrían haber comprado a un precio menor sin necesidad de producirlo en países del trópico. Esto ha venido ocurriendo con el azúcar durante décadas. Y no es algo exclusivo de Estados Unidos. En los países de la Unión Europea, los precios del cordero, de la mantequilla y del azúcar son más del doble de su precio en el mercado mundial. Como afirmó un periodista de *The Wall Street Journal*, cada vaca de la Unión Europea recibe más subvenciones diarias que lo que necesitan para alimentarse la gran mayoría de los habitantes del África subsahariana.

A pesar de que la lógica original de los programas de apoyo a los precios en Estados Unidos era rescatar a las familias campesinas, en la práctica la mayoría del dinero fue a parar a las grandes empresas agrícolas, varias de las cuales recibieron

millones, mientras que la granja media recibió apenas algunos cientos de dólares. Así mismo, la mayor parte del dinero de la bipartidista ley de subvención a la agricultura irá a parar al 10 por ciento de los agricultores más ricos, entre los que se encuentran David Rockefeller, Ted Turner, y una decena de empresas incluidas en la lista de las 500 más ricas según la revista *Fortune*. En México el 85 por ciento de las subvenciones agrícolas las reciben también el 15 por ciento de agricultores más grandes.

Lo que es esencial para entender el papel de los precios en la economía es que los persistentes excedentes son el resultado de la fijación de precios artificialmente altos, tanto como la escasez persistente es el resultado del mantenimiento de precios artificialmente bajos. Pero las pérdidas no consisten simplemente en sumas extraídas a los contribuyentes o a los consumidores y destinadas al beneficio de las empresas agrícolas y agricultores (éstas son transferencias internas de un país, que no reducen directamente el total de la riqueza del mismo), sino que las pérdidas reales del país en su conjunto vienen de la mala asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Debido a los precios artificialmente altos decretados por el gobierno, recursos escasos como la tierra, el trabajo, los fertilizantes y la maquinaria, se utilizan innecesariamente para producir más comida de la que los consumidores quieren comprar. Todos los vastos recursos que se utilizan en Estados Unidos para la producción del azúcar son desperdiciados, cuando éste podría ser importado de países del trópico donde se produce a mucho menor coste en un ambiente natural que facilita su cultivo. La gente pobre, que gasta un alto porcentaje de su renta en alimentación, se ve forzada a pagar mucho más de lo necesario por la comida que compran, con lo que les queda menos dinero para otras cosas.

Incluso aquellas personas con cupones de alimentos se ven obligadas a comprar menos con dichos cupones cuando los precios están artificialmente inflados. Desde un punto de vista puramente económico, es contradictorio subvencionar a agricultores a través del incremento forzado de los precios, para después subvencionar a algunos consumidores a través de la reducción de sus gastos particulares en alimentos subvencionados, como ocurre en la India y en Estados Unidos. Sin embargo, desde el punto de vista político, es perfectamente posible y conveniente para ganar el apoyo de dos diferentes clases de votantes, dado que la mayoría de ellos no entiende las repercusiones económicas de estas políticas.

A pesar de que las subvenciones y controles de precios agrícolas surgieron durante tiempos difíciles como medidas humanitarias, éstos han conseguido mantenerse mucho más allá de aquellos tiempos porque desarrollaron un conjunto de votantes organizados que amenazan con crear problemas políticos si estas subvenciones y controles fuesen retirados o incluso reducidos. Los agricultores bloquearon las calles de París con su maquinaria agrícola cuando el gobierno francés dio señales de que disminuiría sus programas de agricultura o permitiría la

importación de más productos agrícolas extranjeros. En Canadá, los agricultores que protestaban por los bajos precios del trigo bloquearon carreteras y cercaron con tractores la capital, Ottawa.

En Estados Unidos, menos del 20 por ciento del ingreso agrícola proviene de las subvenciones estatales. Sin embargo, en Japón éstas constituyen el 40 por ciento de este ingreso. En Corea del Sur y Noruega, este número asciende a más del 60 por ciento.

El cálculo político del control de precios

Si bien los principios económicos son muy simples, sus ramificaciones pueden llegar a ser muy complejas, como hemos visto en relación a los distintos efectos de las leyes de control de alquileres y de apoyo a los precios agrícolas. Sin embargo, el público muy pocas veces llega a entender el funcionamiento de la economía, ni siquiera en este nivel básico, y en vez de ello optan por demandar «soluciones políticas» que terminan empeorando la situación.

Éste de ninguna manera es un fenómeno propio de las sociedades democráticas modernas. En el siglo XVI, España decretó un bloqueo para evitar la llegada de alimentos a Amberes y forzar, así, la rendición de sus tropas rebeldes. Sin embargo, los altos precios causados por el bloqueo provocaron el crecimiento del contrabando de alimentos en la ciudad, lo que permitió a sus habitantes resistir. No obstante, las autoridades de Amberes decidieron resolver el problema del alto precio de los alimentos mediante leyes que fijaban precios máximos para determinados bienes y que penalizaban severamente el cobro de precios mayores. El resultado fue el típico que se deriva del control de precios: un mayor consumo de los bienes a precios artificialmente bajos y una reducción en la oferta de dichos bienes, dado que, sin el incentivo de los altos precios, los contrabandistas se mostraban menos dispuestos a enviar alimentos burlando el bloqueo. Por tanto, la consecuencia del control de precios fue que «la ciudad vivió feliz y contenta hasta que repentinamente se acabaron las provisiones» y Amberes no tuvo otra opción que rendirse ante los españoles.

En el otro extremo del mundo, en la India del siglo XVIII, una hambruna local en Bengala desencadenó una serie de medidas contra los comerciantes de alimentos y especuladores, que se concretaron en la imposición del control de precios sobre el arroz. La escasez resultante provocó una mortandad generalizada por hambre. En el siglo XIX, ante otra hambruna en la India, esta vez bajo el dominio colonial británico y en pleno auge de la economía de libre mercado, se implementaron políticas económicas opuestas, que a su vez dieron resultados opuestos:

> Al comienzo de la hambruna, difícilmente se podían hacer negocios con el grano que quedaran fuera del control de la ley. En 1866, un gran número de hombres respetables entraron en el negocio del grano, debido a que el gobierno, mediante la publicación semanal de listas de precios en cada distrito, propició que el tráfico de estas mercancías fuese más fácil y seguro. Todo el mundo sabía dónde comprar grano a menor precio así como vender a mayor precio lo que más se requería. A consecuencia de ello, los distritos en los que había un excedente de grano se beneficiaron de las compras, y al mismo tiempo llegó el suficiente grano a los lugares en los que hacía más falta.

Todo esto puede parecer demasiado básico. Sin embargo, el motivo que hizo posible manejar la economía de esta manera fue que el gobierno colonial británico no tenía ninguna responsabilidad frente a la opinión pública local. En tiempos de democracia, las mismas acciones hubieran requerido una opinión pública que entienda los principios básicos de la economía o unos líderes políticos dispuestos a arriesgar sus carreras para hacer lo correcto. Es muy difícil determinar cuál de estas dos posibilidades es más improbable.

4

Un repaso general

Necesitamos aprender de lo obvio, más que indagar en lo oculto.

OLIVER WENDELL HOLMES

Muchos principios básicos de la economía pueden parecer obvios, pero sus implicaciones no lo son tanto. Y son precisamente estas implicaciones las que importan al final. Alguien dijo alguna vez que Newton no fue el primer hombre en haber visto caer una manzana. En efecto, su fama consiste en haber sido el primero en entender sus implicaciones. Los economistas han entendido durante siglos que cuando los precios están altos, las personas tienden a comprar menos que cuando los precios están bajos. Sin embargo, incluso hoy, muchos no entienden las múltiples implicaciones de ese simple hecho. Por ejemplo, una consecuencia de no entender las implicaciones de este hecho es que los servicios de salud estatales han costado mucho más de lo calculado inicialmente en los distintos países del mundo. Por lo general, estos cálculos se han basado en el uso de doctores, hospitales y productos farmacéuticos. Pero la instauración de servicios de salud gratuitos o subvencionados acarrea un uso mucho mayor, que a su vez implica costes mucho más altos que los estimados inicialmente.

Entender cualquier materia requiere, antes que nada, de una definición, para saber exactamente de lo que se está hablando, y de lo que no se está hablando. No es simplemente la materia lo que define a la economía, sino sus métodos y sus objetivos. Una conversación poética sobre el clima no es meteorología. De igual manera, la emisión de dictados morales o credos políticos sobre economía no es economía. La economía es el estudio de las relaciones de causa y efecto en una economía. Su objetivo es identificar las consecuencias de las distintas maneras de asignar recursos escasos con usos alternativos. No tiene nada que ver con la filosofía social o los valores morales, del mismo modo que nada tiene que ver con el humor o la rabia.

Y no es que estas otras cuestiones sean menos importantes, sino que simplemente la economía no es eso. Nadie espera que la matemática explique el amor, así como nadie debería esperar que la economía sea algo que no es, o que haga lo que no puede hacer. No obstante, tanto la matemática como la economía son muy importantes cuando sí se aplican. Cálculos matemáticos cuidadosos y complejos pueden terminar marcando la diferencia entre que un astronauta que retorna a la Tierra se estrelle en el Himalaya o aterrice sin problemas en Florida. De manera similar, hemos visto ya muchos desastres sociales por la falta de entendimiento de los principios básicos de la economía.

Causa y efecto

Analizar las acciones económicas en términos de causa y efecto significa examinar la lógica de los incentivos que se crean, antes que simplemente los objetivos que se buscan. De igual manera, significa examinar la evidencia empírica de lo que en verdad ocurre bajo esos incentivos.

El tipo de causalidad que se produce en una economía es normalmente una interacción sistémica, y no el tipo de causalidad unilateral que se produce por ejemplo en un juego de billar cuando una bola golpea a otra, y ésta cae en una de las troneras de la mesa. La causalidad sistémica implica interacciones recíprocas más complejas, como cuando se adhiere lejía al ácido clorhídrico y se obtiene agua salada.[10] En este proceso, dos sustancias químicas se transforman, debido a sus efectos recíprocos, y pasan de ser dos sustancias mortales a convertirse en una sola e inofensiva.

En la economía, los planes de los compradores y de los vendedores se transforman cuando éstos descubren las reacciones de unos y otros frente a las condiciones de oferta y demanda y los consecuentes cambios de precios que los fuerzan a reevaluar sus planes. Por ejemplo, puede que quienes estén planeando comprarse un chalet en la playa terminen comprándose una casa de una planta tierra adentro, tras darse cuenta de que los precios de los chalets de playa están muy altos. De la misma manera, los proveedores terminan vendiendo algunas veces sus productos a precios menores de lo que ellos pagaron al comprarlos o producirlos, debido a que la demanda es incapaz de conseguir un precio mayor por parte del público consumidor, y la única alternativa es quedarse sin recuperar nada por un artículo que no puede venderse al precio inicialmente previsto.

Causalidad sistémica

El hecho de que la causalidad sistémica consista en interacciones recíprocas, en lugar de unilaterales, reduce el papel de las intenciones individuales. En palabras de Friedrich Engels, «lo que cada individuo desea se ve obstruido por los demás, y lo que emerge es algo que nadie deseó». La economía trata sobre lo que emerge, y no sobre lo que alguien deseó. Un razonamiento similar ya había aparecido antes en los escritos de Adam Smith, cuando afirmó que los beneficios del capitalismo competitivo «no eran parte» de las intenciones del capitalista. (De ahí que Adam Smith tuviese una buena opinión sobre el capitalismo, a pesar de que tenía una mala opinión sobre los capitalistas.) Si el mercado de valores cierra a 12.463 un día cualquiera, ése es el resultado final de un complejo proceso de interacciones entre compradores y vendedores de valores, de los cuales tal vez ninguno haya deseado que

cerrasen a 12.463, a pesar de que fueron sus propias acciones, en busca de otros beneficios, las que causaron que el mercado cerrase a ese precio.

A pesar de que la causalidad puede ser explicada, de vez en cuando, a partir de acciones intencionales y, a veces, a partir de interacciones sistémicas, en la mayoría de las ocasiones los resultados de las interacciones sistémicas no pueden ser explicados correctamente como el producto de las intenciones individuales. Así como los pueblos primitivos tendían a atribuir el balanceo de los árboles a la acción intencional de algún espíritu invisible, en vez de a causas sistémicas como la variación de la presión atmosférica, existe una tendencia hacia la explicación intencional de los hechos sistémicos en una economía, cuando las personas no conocen los principios económicos básicos. Por ejemplo, mientras los precios ascendentes tienden a ser el reflejo de cambios en la oferta y la demanda, la gente que no sabe de economía puede atribuir la subida de precios a la «avaricia».

Esta explicación basada en la intención provoca más preguntas que respuestas. Por ejemplo, si la avaricia es la explicación, ¿por qué varían tanto los precios de un momento a otro y de un lugar a otro? ¿Será que la avaricia varía tanto y lo hace bajo un mismo patrón? En la cuenca de Los Ángeles, las casas cerca del mar se venden a precios mucho más altos que otras similares que están en el nebuloso interior. ¿Será que el aire fresco promueve la avaricia, mientras que la niebla hace que los vendedores de casas se vuelvan más razonables? Decir que los precios son producto de la avaricia implica que los vendedores pueden establecer precios por un mero acto de voluntad. Si fuese así, ninguna empresa quebraría jamás, ya que simplemente subiría sus precios para cubrir cualquiera que fuesen sus costes. La realidad es que las interacciones sistémicas del mercado a través de la oferta y la demanda fuerzan a la empresa de altos costes a mantener sus precios a un nivel tan bajo como el de sus competidores, lo que puede producir pérdidas, e incluso la quiebra. Cobrar precios más altos significaría simplemente más pérdidas en las ventas y una quiebra más rápida.

Los mercados libres con millones de compradores y vendedores están gobernados por interacciones sistémicas, dado que las intenciones particulares de cualquiera de estos compradores y vendedores individuales tienen un efecto demasiado pequeño. Las implicaciones de este simple hecho son muchas. No solamente es cierto que los precios no pueden ser fijados y sostenidos a través de un acto de voluntad, sino también que las empresas que compiten con otras tampoco pueden tomar decisiones importantes partiendo del capricho de su dueño, y a la vez pretender sobrevivir. Cuando Henry Ford lideró la empresa fabricante de automóviles más grande del mundo, pensó que podría ofrecer su automóvil en un solo color (negro) y un solo estilo. Y ésa fue precisamente la razón por la cual General Motors superó a Ford Motor Company y se convirtió en el número uno de la industria automotriz, al ofertar automóviles en una gran variedad de colores que cambiaban de estilo cada año. La Ford Motor Company sobrevivió únicamente porque con el tiempo decidió seguir el

nuevo patrón fijado por General Motors. Sin embargo, nunca pudo retomar la posición de mayor vendedor de automóviles.

Las personas impresionadas por los altos precios de las tiendas en barrios de bajos ingresos suelen rápidamente echar la culpa a la avaricia y la explotación a cargo de los dueños de esas empresas. Conclusiones parecidas suelen sacarse en relación a los prestamistas y a las pequeñas empresas financieras que operan en barrios de bajos ingresos y que cobran tasas de interés mucho más altas en comparación con las cobradas por los bancos en las comunidades de clase media. De hecho, las empresas que colectan una pequeña suma por cobrar un cheque normalmente operan también en barrios de bajos ingresos, mientras que en los barrios de clase media suele ser posible cobrar cheques en bancos locales, sin necesidad de pagar un honorario. Sin embargo, los estudios demuestran que las tasas de lucro no son mayores en las empresas que operan en barrios de bajos ingresos, y el hecho de que tantas empresas abandonen esos barrios —y que otras como las cadenas de supermercados se mantengan al margen— refuerza esa conclusión.

El hecho doloroso de que los pobres terminen pagando más que los ricos por muchos bienes y servicios tiene una explicación muy simple y sistémica. Por lo general, cuesta más proveer bienes y servicios en los barrios de bajos ingresos. Por ejemplo, los costes de seguro y los relacionados con medidas de seguridad suelen ser mayores en los barrios pobres debido a las altas tasas de criminalidad y vandalismo. Éste es un factor frecuentemente olvidado por aquellos que buscan en las intenciones personales una explicación a este fenómeno. Por ejemplo, un centro comercial dentro de un barrio populoso de una ciudad de la región central de Estados Unidos gastaba en guardias de seguridad e iluminación nocturna un 15 por ciento más que un complejo comercial dentro de una zona residencial de la misma ciudad. Todos estos costes son transferidos al consumidor en forma de precios más altos.

Además, el coste de hacer negocios tiende a ser más elevado en los barrios de bajos ingresos. Por ejemplo, supone mucho más dinero y tiempo para una casa de empeño o una empresa financiera local prestar 100 dólares a 50 personas diferentes de bajos ingresos que lo que le cuesta a un banco prestar 5.000 dólares a una sola persona de clase media, a pesar de que la cantidad de dinero prestada es la misma en ambos casos.[11]

Alrededor de un 11 por ciento de las familias estadounidenses no tienen una cuenta corriente, e indudablemente este porcentaje es mayor entre las familias de bajos ingresos, de manera que muchas de ellas deben acudir a agencias locales de pago de cheques para cobrar sus salarios. El furgón blindado que entrega dinero en billetes pequeños a una modesta empresa financiera o a una agencia de pago de cheques en un barrio pobre cuesta lo mismo que el furgón blindado que entrega un valor cien veces mayor de dinero en billetes grandes a un banco en un centro comercial urbano. Debido a que el coste de hacer negocios es mayor por dólar en una comunidad de bajos ingresos, no debe sorprender que el aumento de estos costes sea

traspasado a precios y tasas de interés más altos. Los precios más altos para la gente que menos puede pagarlos son el trágico resultado final, pero sus causas son sistémicas.

Ésta no es meramente una distinción filosófica o semántica. La manera en que entendemos la causalidad tiene consecuencias prácticas muy importantes. Tratar la causa de los altos precios y tasas de interés en barrios de bajos ingresos como si fueran el producto de la avaricia personal o la explotación, e intentar remediar el problema a través de la imposición de controles de precios y techos a tasas de interés, solamente garantiza que la gente que vive en barrios de bajos ingresos tenga todavía menos posibilidad de acceder a estos servicios en el futuro. Al igual que el control de alquileres reduce la oferta de viviendas, el control de precios y tasas de interés puede reducir el número de tiendas, casas de empeño, empresas financieras locales y agencias para el pago de cheques, dispuestas a operar en barrios con costes mayores, cuando esos costes no pueden ser recuperados a través de precios y tasas de interés legalmente permitidos. La única alternativa para muchos residentes de barrios de bajos ingresos puede terminar siendo salir del mercado legal de instituciones financieras y pedir dinero a prestamistas usureros, que establecen incluso mayores tasas de interés y que tienen sus propios métodos de cobro.

Cuando comercios e instituciones financieros cierran en los barrios de bajos ingresos, más personas en dichos barrios se ven forzadas a viajar a otros barrios para comprar alimentos u otros bienes, debiendo pagar, además de por sus compras, por el desplazamiento en autobús o en taxi. Históricamente, el cierre de distintos negocios se ha producido por una gran variedad de motivos, incluyendo disturbios y altos índices de vandalismo y hurto en tiendas, con el resultado de que muchas personas en barrios de bajos ingresos se ven hoy forzadas a desplazarse largas distancias para ir de compras o al banco.

Un viejo adagio dice: «Lo primero es no hacer daño». Entender la distinción entre causalidad sistémica y causalidad intencional es una manera de hacer menos daño con políticas económicas. Es particularmente importante no hacer daño a las personas que ya se encuentran en una situación económica precaria. Así mismo, es importante tener en cuenta que la mayoría de las personas no son delincuentes, incluso en los barrios con las más altas tasas de criminalidad. El pequeño número de personas deshonestas en aquellos barrios constituye la verdadera causa del aumento de costes que conlleva un aumento de los precios cobrados por los negocios que operan ahí. Sin embargo, resulta más fácil, intelectual y emocionalmente, culpar por los precios altos a quienes los cobran, antes de a quienes los causan. Así mismo, resulta mucho más popular, políticamente, culpar a un forastero, especialmente si éste es de una etnia distinta.

Las causas sistémicas, que son muy frecuentes en economía, no conceden el mismo alivio emocional al público, ni el mismo melodrama moral a los medios de comunicación y a los políticos, como lo hacen causas intencionales como la

«avaricia», la «explotación», la «especulación», la «discriminación» y otras por el estilo. Las explicaciones intencionales de causa y efecto suelen ser también más naturales, en el sentido de que personas y sociedades menos sofisticadas suelen recurrir a dichas explicaciones. En muchos casos, pasaron siglos antes de que las explicaciones intencionales de la naturaleza reflejadas en las supersticiones dieran paso a explicaciones sistémicas basadas en la ciencia. No queda claro aún cuánto tiempo será necesario para que los principios básicos de la economía reemplacen la tendencia natural de muchos a tratar de explicar resultados sistémicos a través de causas intencionales.

COMPLEJIDAD Y CAUSALIDAD

A pesar de que los principios básicos de economía no son muy complicados, la facilidad con la que pueden ser aprendidos también los hace sujetos a ser menospreciados como «simplistas» por aquellos que no quieren aceptar análisis que contradigan sus más arraigadas creencias. Las evasiones de lo obvio suelen ser mucho más complicadas que los simples hechos. Las ramificaciones de algo muy simple puede resultar enormemente complejo. Por ejemplo, el simple hecho de que el eje de rotación de la Tierra esté inclinado causa innumerables y muy complejas reacciones en las plantas, los animales y las personas, así como en cosas no vivientes, provocando corrientes oceánicas, cambios en la temperatura y en la duración de los días y las noches.

Si el eje de rotación de la Tierra no estuviera inclinado y la Tierra se mantuviese simplemente recta,[12] el día y la noche durarían lo mismo en todas partes del mundo y durante todo el año. El clima continuaría siendo distinto entre el ecuador y los polos pero, en ambos lados del globo, el clima sería igual en el invierno que en el verano. El hecho de que la Tierra esté inclinada en su eje produce que la luz del día esté alumbrando diferentes ángulos de un mismo país en momentos diferentes durante la órbita anual del planeta alrededor del sol, lo cual causa el calor cambiante y la duración diferente de la noche y el día. Por su parte, estos cambios ocasionan complejas reacciones biológicas en el crecimiento de las plantas, en las migraciones e hibernaciones anuales, así como en los cambios psicológicos en los seres humanos y en sus economías. Los patrones de cambio de temperatura afectan a las corrientes marinas y a la frecuencia de los huracanes, entre otros fenómenos. Sin embargo, todas estas complicaciones se deben al simple hecho de que la Tierra está inclinada en su eje, en vez de estar recta.

En resumen, efectos complejos pueden ser el resultado de causas simples o complejas. Son los hechos específicos los que nos dirán cuáles son las causas, no así los pronunciamientos apriorísticos sobre lo que es «simplista». Una explicación es demasiado simple si sus conclusiones son incapaces de coincidir con los hechos o si su razonamiento viola la lógica, pero denominar a una explicación «simplista»

demasiadas veces suele ser un sustituto del examen requerido por la evidencia y la lógica.

Pocas cosas son más simples que el hecho de que las personas tiendan a comprar más a precios bajos y menos a precios altos. Sin embargo, cuando se coloca eso junto al hecho de que los productores tienden a proveer más a precios altos y menos a precios bajos, eso es suficiente para predecir muchos tipos de reacciones complejas derivadas del control de precios, ya sea en el mercado de vivienda, en el de alimentos, en el de electricidad o en el de salud. Estas reacciones pueden encontrarse en todos los continentes habitados y a lo largo de miles de años de historia documentada. Causas simples y efectos complejos han sido comunes entre amplias variedades de personas y culturas.

LA RACIONALIDAD INDIVIDUAL FRENTE A LA RACIONALIDAD SISTÉMICA

La tendencia a personalizar las causas lleva no solamente a acusaciones del tipo de que la «avaricia» es la responsable de los precios altos en economías de mercado, sino también a inculpar a la «estupidez» de los burócratas como causante de muchas de las cosas que salen mal entre las actividades económicas de los gobiernos. La realidad es que muchas de las cosas que salen mal en estas actividades se deben a acciones perfectamente racionales, dados los incentivos que tienen los funcionarios gubernamentales que las dirigen y dadas las limitaciones en la cantidad de conocimiento del que dispone cualquier autoridad política o conjunto de autoridades políticas.

Cuando una política o institución es establecida por altos dirigentes políticos, los funcionarios bajo su autoridad tienden a no contradecir sus creencias, y mucho menos a señalar las consecuencias contraproducentes que resultan de estas políticas e instituciones. Los mensajeros de malas noticias podrían estar arriesgando sus carreras o —bajo Stalin o Mao— sus vidas.

Los funcionarios que ejecutan políticas particulares tal vez sean bastante racionales, a pesar de lo negativo que puede resultar el impacto de esas políticas para la sociedad en general. Por ejemplo, una vez, durante la era de Stalin en la Unión Soviética, ante una escasez grave de maquinaria de minería, el director de una fábrica que las producía decidió almacenarlas en vez de enviarlas a las minas que tanto las necesitaban. La razón de esto era que las órdenes oficiales decían que las máquinas debían ser pintadas con pintura roja, resistente al aceite, pero el fabricante sólo tenía a mano pintura verde y barniz rojo que no era resistente al aceite. Tampoco podía conseguir la pintura requerida con facilidad, porque no existía un libre mercado.

Desobedecer las órdenes oficiales en cualquier aspecto era una ofensa muy grave bajo Stalin, de manera que, como manifestó el propio director: «No quiero ganarme ocho años de cárcel». Y cuando éste explicó la situación a un funcionario superior y le pidió permiso para usar la pintura verde y resistente al aceite, la respuesta fue:

«Bueno, yo tampoco quiero ganarme ocho años». No obstante, el funcionario superior envió un cable al ministro pidiéndole autorización para dar el permiso. Tras un largo retraso, el ministro terminó autorizando el requerimiento y la maquinaria fue finalmente enviada a las minas. Ninguna de estas personas estaba actuando de manera estúpida, sino que respondían de manera muy racional a los incentivos y limitaciones del sistema en el que trabajaban. Bajo cualquier sistema económico o político, las personas pueden tomar sus decisiones solamente eligiendo entre las alternativas a su disposición, y diferentes sistemas económicos presentan diferentes alternativas.

INCENTIVOS VERSUS OBJETIVOS

Debido a que la economía es un estudio de causa y efecto entre los seres humanos, lidia con la lógica de los incentivos y sus consecuencias. Esto normalmente lleva a conclusiones que son radicalmente diferentes a las que llegan las personas que piensan principal o únicamente en función de objetivos y de lo atractivos que éstos puedan llegar a ser. Como se ha dicho en el capítulo 3, el objetivo de proveer «vivienda asequible» a los pobres, mediante el control de alquileres, puede llevar al desvío de recursos hacia la construcción de viviendas de lujo o edificios de oficina, si estos últimos son eximidos del control de alquileres y por tanto pueden ofrecer una tasa de rentabilidad de la inversión mayor a la que se puede lograr a través de la construcción de viviendas para las personas de recursos modestos o escasos. En pocas palabras, las consecuencias son exactamente lo opuesto al objetivo.

Debe enfatizarse que éstas son consecuencias empíricas, porque algunas personas parecen pensar que el papel de los precios en la economía es simplemente una teoría de aquéllos con «fe en el mercado». Sin embargo, fue un socialista sueco —que presumiblemente carecía de esa «fe» en el mercado capitalista— quien dijo que el control de alquileres «parece ser la técnica más eficiente actualmente conocida para destruir una ciudad, después de bombardearla». Se trata de un economista familiarizado con la evidencia empírica. Otra comparación entre el bombardeo y el control de alquileres fue realizada por un funcionario del gobierno comunista de Vietnam, algunos años después de la guerra. «Los estadounidenses no pudieron destruir Hanoi a través de bombardeos durante la guerra —dijo—, sin embargo, nosotros hemos destruido nuestra ciudad a través de alquileres bajos.» Como comunista, este funcionario no tenía ningún prejuicio en favor del libre mercado, sino que había aprendido por las malas que los alquileres artificialmente bajos incentivaban la demanda al tiempo que desincentivaban la oferta: un principio muy simple, en efecto, pero con grandes impactos en aquellos que cometen el error de no prestarle atención.

Aunque un bombardeo daña de manera más inmediata una ciudad, las guerras se acaban y muchas ciudades en el mundo han sido rápidamente reconstruidas durante la posguerra. El control de alquileres causa un daño más duradero, sin embargo la mayoría de las personas no entiende los principios económicos que subyacen y que continúan provocando la reducción de la oferta de viviendas por décadas.

La economía fue bautizada como «la ciencia sombría» precisamente porque su análisis frustraba muchas esperanzas y deseos. Ahora bien, saber lo que no es posible nos puede ahorrar muchas decepciones y evitar muchos desastres. Dado que los seres humanos pueden estar tan equivocados en su pesimismo como en su optimismo, la economía también ha servido para exponer las falacias de muchos profetas pesimistas. Esto se demostrará claramente en el capítulo 12, que incluye un análisis de las razones económicas por las que muchas predicciones de agotamiento de recursos han resultado tradicionalmente erróneas, por altísimos márgenes, y por muchísimos años e incluso generaciones.

Los incentivos son relevantes porque la mayoría de las personas tienden a hacer más por su beneficio que por el beneficio de otros. Los incentivos hacen que ambas consideraciones coincidan. Una camarera nos sirve comida no porque tengamos hambre, sino porque su salario y propinas dependen de ello. Ante la ausencia de estos incentivos, el servicio en los restaurantes de la Unión Soviética era notoriamente malo. Las cosas que se amontonaban en los almacenes no eran la única consecuencia de la ausencia de los incentivos que acompañan al sistema de precios del libre mercado. Los precios no solamente ayudan a determinar qué cosas particulares producir, sino que son también una manera de racionar la escasez inherente a todos los bienes y servicios. Sin embargo, éstos no crean esa escasez, la cual, en cambio, va a necesitar siempre alguna forma de racionamiento bajo cualquier sistema económico.

Tan simple como puede parecer, esto es lo contrario de muchas políticas públicas y programas diseñados para hacer diferentes bienes y servicios «asequibles» o para evitar que se vuelvan «prohibitivamente caros». Es siendo precisamente «prohibitivos» cuando los precios logran limitar qué usa cada persona. Si todo se hiciera asequible por decreto, no habría más cosas que cuando éstas eran prohibitivamente caras, sino que tendría que haber algún método alternativo de racionamiento. Ya sea a través de libretas de racionamiento, influencia política, mercados negros o simplemente a través de la pugna física cuando salen a la venta, el racionamiento igualmente tendría que darse, dado que el hacer las cosas asequibles no crea más producción total. Al contrario, los «techos» de precios tienden a ocasionar menor producción.

Mientras el carácter escaso es inherente a los recursos, una escasez no lo es. La carencia de los recursos simplemente significa que no hay suficiente para satisfacer completamente los deseos de todos. Sólo en el Edén había lo suficiente. Una escasez, sin embargo, significa que hay personas dispuestas a pagar el precio actual del

producto pero que no lo pueden encontrar. El precio es parte integral de una escasez, aunque las personas crean erróneamente que, durante una escasez, hay menos disponibilidad física de recursos. Un artículo de *The Wall Street Journal* sobre el alto precio de la tierra que había elevado el coste de la vivienda en muchas comunidades de California, se refería a «aquellas áreas ya superpobladas», en las que había, paradójicamente, vastas cantidades de tierra desocupada, y lo único que impedía que se construyesen más casas eran las leyes locales.[13]

A lo largo de la historia, muchas políticas en apariencia humanitarias han resultado contraproducentes debido a la incapacidad de entender el papel de los precios. Los intentos de mantener los precios de los alimentos bajos a través de la imposición de controles han llevado al hambre, tanto en la Italia del siglo XVII como en la India del siglo XVIII, como en varios países africanos tras su independencia durante la década de 1960. Algunos de estos países africanos, así como otros de Europa Oriental, tuvieron tanta abundancia de alimentos en el pasado que incluso fueron exportadores de alimentos antes de que la era del control de precios y la planificación gubernamental llegara y los convirtiera en países incapaces de alimentarse a sí mismos.

Nada de esto es nuevo o exclusivo de una moderna economía capitalista. En los días del Imperio romano, el emperador Diocleciano dictó decretos imperiales que establecieron precios para muchos bienes, lo que, en palabras de un autor contemporáneo, «hizo que la gente deje de llevar productos a los mercados». La historia se repetiría casi dos mil años después en Estados Unidos cuando los controles de precios durante el gobierno de Nixon llevaron a una baja en la oferta de los bienes sujetos a dichos controles.

La falta de oferta de bienes como resultado de las restricciones políticas a la economía es diferente a la incapacidad de producirlos. La oferta de alimentos puede ser baja incluso en un país con un suelo extraordinariamente fértil, como lo fue en la Rusia poscomunista que aún no se había convertido a una economía de libre mercado:

> Ondulándose suavemente a lo largo de 250 kilómetros de colinas de pastos en el sur de Moscú, está el Valle del Río Plava, el sueño de cualquier campesino hecho realidad. Es la puerta de entrada a lo que los rusos llaman «Chernozym» o «territorio de la Tierra Negra», que se precia de ser uno de los suelos más fértiles de toda Europa a apenas tres horas en coche desde la gran y hambrienta metrópolis. El territorio de la Tierra Negra tiene la riqueza natural para alimentar a una nación entera. Sin embargo, apenas puede alimentarse a sí mismo.

En una economía de libre mercado, es difícil siquiera imaginar una ciudad hambrienta que dependa de la importación de alimentos extranjeros, cuando a muy poca distancia existen campos extraordinariamente fértiles. Sin embargo, la gente en

esos campos fértiles era tan pobre como hambrientos eran quienes habitaban la ciudad. Los trabajadores que labraban esas tierras ganaban el equivalente a 10 dólares a la semana, que les era pagado en especie (bolsas de patatas o pepinos) por la ausencia de dinero. El alcalde de un pueblo lo puso en estos términos:

> Deberíamos ser ricos. Tenemos un suelo maravilloso. Tenemos el conocimiento científico. Tenemos gente muy cualificada. Pero ¿a qué nos está llevando esto?

Esto nos debería llevar a encontrar una razón más para comenzar a entender la economía como un medio para lograr una asignación eficiente de recursos escasos con usos alternativos. Todo lo que faltaba en Rusia era un mercado para conectar la ciudad hambrienta con los productos de la tierra fértil y un gobierno que permitiese a ese mercado funcionar libremente. En algunos lugares, oficiales locales rusos prohibían el traslado de alimentos a través de fronteras locales, con la finalidad de asegurarse precios bajos de alimentos dentro de sus propias jurisdicciones, y, por ende, el apoyo político local. Una vez más, es necesario destacar que ésta no es una política estúpida desde la perspectiva de un oficial gubernamental que está tratando de lograr popularidad local con consumidores gracias al mantenimiento bajo del precio de los alimentos. Esto protegía sus carreras políticas, a pesar de lo desastrosas que eran estas políticas para el país en su conjunto.

Mientras la causalidad sistémica es impersonal en un sentido, esto es, que sus resultados no están predeterminados de manera específica por ninguna persona en particular, «el mercado» es en definitiva un medio a través del cual los deseos individuales de muchas personas son conciliados con los de otras. Con demasiada frecuencia se realiza una comparación falsa entre el mercado impersonal y las políticas compasivas de muchos programas gubernamentales. Sin embargo, ambos sistemas deben enfrentar la misma escasez de recursos y ambos deben elegir entre diferentes alternativas dentro de las limitaciones de esa escasez. La diferencia es que un sistema implica que cada individuo elija por sí mismo, mientras que el otro envuelve un menor número de personas eligiendo por millones de otras. Los mecanismos del mercado son impersonales pero las elecciones de los individuos son tan personales como las que se realizan en cualquier otro lugar.

Puede que esté de moda que los periodistas se refieran al «capricho del mercado», como si eso fuera diferente a los deseos de las personas, así como estuvo alguna vez de moda referirse a la «producción para el uso, antes que para el lucro», como si el lucro pudiera lograrse a través de la producción de cosas que las personas no pueden o no quieren usar. Sin embargo, la comparación real debe ser entre un sistema que permite que los individuos elijan por sí mismos y otro donde las elecciones son hechas no por los propios individuos sino por otros que se arrogan la capacidad de definir lo que estos individuos «en realidad» necesitan.

ESCASEZ Y COMPETENCIA

Escasez significa que los deseos de todas las personas no pueden ser satisfechos completamente, independientemente de qué tipo de sistema económico elijamos o qué políticas de gobierno sigamos, e independientemente de si un individuo o una sociedad es pobre o próspera, sabia o tonta, noble o innoble. Por ello, la competencia por recursos es innata entre las personas. No se trata de que la competencia nos guste o no. La existencia de escasez significa que no tenemos la opción de elegir entre tener o no tener una economía en la que los individuos compitan. Éste es el único tipo de economía posible, y nuestra única elección será entre los métodos específicos que se utilizan para competir.

INSTITUCIONES ECONÓMICAS

Una de las formas a través de la cual podría tener lugar la competencia por recursos escasos, sería que aquellos que ostentan el poder político decidan cómo se deben asignar los recursos para sus diferentes usos, y cómo se deben compartir los productos resultantes entre diferentes personas. Esto ha sucedido en regímenes despóticos en la antigüedad y bajo el comunismo moderno. Es posible que los individuos, por cuenta propia, decidan voluntariamente de qué manera compartir las cosas, como lo hacen algunas sociedades tribales o los kibutz israelíes, pero es difícil imaginar cómo hacerlo en sociedades compuestas por millones de personas.

Otro método para compartir los recursos entre individuos que compiten entre sí, es hacer que éstos pujen por estos recursos y los productos que resultan de ellos. En este sistema —el de una economía coordinada por precios— aquellos que quieran usar madera para producir muebles deberán realizar ofertas frente a aquellos que quieran usarla para producir papel, casas o bates de béisbol. Aquellos que quieran usar leche para producir queso, deberán realizar ofertas frente a los que quieran usarla para producir yogur o helado. Es posible que la gran mayoría de los individuos ignore que está compitiendo y simplemente se vea decidiendo qué cantidad de qué cosas comprar y a qué precio. Pero la escasez asegura que haya competencia, incluso si las personas sólo son conscientes de sus propias decisiones de compra en función de la cantidad de dinero que tienen disponible.

Uno de los beneficios incidentales de la competencia y repartición a través de los precios, es que las personas no tienden a verse como rivales, ni desarrollan el tipo de hostilidad que la rivalidad puede traer consigo. Por ejemplo, gran parte de la fuerza laboral y los materiales de construcción necesarios para edificar una iglesia protestante pueden ser utilizados para construir una iglesia católica. Pero si una congregación protestante está recolectando dinero para construir su iglesia, la preocupación será la cantidad de dinero que puedan reunir y cuánto necesitarán para

la construcción del tipo de iglesia que desean. Puede que los precios de la construcción los obliguen a prescindir de algunos de sus planes más elaborados para poder ajustarse a los límites de lo que pueden pagar. Pero es poco probable que culpen a los católicos, a pesar de que la competencia que se genera con ellos por los mismos materiales de construcción hace que los precios sean más altos.

Si, por el contrario, el gobierno construyera iglesias y las repartiese entre los diferentes grupos religiosos, protestantes y católicos serían rivales y ninguno de ellos tendría incentivo financiero alguno para recortar sus planes de construcción en beneficio del otro. En cambio, cada uno tendría un incentivo para justificar, de la forma más contundente posible y en favor de sus necesidades, la movilización de sus seguidores en la arena política, para insistir en recibir lo que desean y oponerse a cualquier intención de reducir sus planes. La escasez de los materiales y la mano de obra aún limitaría lo que se puede construir, pero ese límite sería impuesto políticamente y visto por ambos grupos como resultado de su rivalidad. Por supuesto, la Constitución de Estados Unidos prohíbe al gobierno construir iglesias para grupos religiosos, sin duda para evitar rivalidades políticas y resentimientos entre sus habitantes, e inclusive el derramamiento de sangre que se ha producido en otros países.

El mismo principio económico, no obstante, se aplica a grupos que no están basados en la religión, sino en la etnicidad, la región geográfica o la edad. Naturalmente, todos compiten por los mismos recursos, simplemente porque son escasos. Sin embargo, la competencia indirecta que se genera por mantener sus propias demandas dentro del límite de sus bolsillos, es muy diferente a tener que ver sus anhelos de recibir beneficios del gobierno frustrados en forma directa por las demandas rivales de algún otro grupo. El autorracionamiento no sólo tiende a traer consigo menor fricción social y política, sino también mayor eficiencia económica, puesto que cada individuo conoce sus preferencias mejor que cualquier otra persona, y, por ende, puede encontrar soluciones de compromiso que son más satisfactorias a nivel personal dentro del límite de los recursos disponibles.

Puesto que la escasez es una realidad ineludible, el racionamiento debe existir bajo cualquier tipo de sistema económico, desde el capitalismo hasta el kibutz u otro tipo de organización comunal, e independientemente de si la economía en cuestión es próspera, pobre, grande o pequeña. Bajo un sistema de precios, la gente se raciona a sí misma. El racionamiento de recursos a través de los precios limita la cantidad que cada individuo puede tomar de la producción de otros a la productividad que cada individuo ha creado por sí mismo para otros, y que por lo tanto se ha ganado en calidad de ingreso. Los controles de precios, subvenciones y otros sustitutos a la asignación de precios, reducen los incentivos para el autorracionamiento. Por ejemplo, las personas que tienen problemas de salud menores van al doctor cuando la atención médica es gratuita o fuertemente subvencionada por el gobierno; asimismo, los agricultores que reciben agua de proyectos de irrigación subvencionados por el

gobierno, producen cultivos que requieren grandes cantidades de agua y que no habrían producido de haber tenido que pagar el coste completo de ésta por cuenta propia.

Estos costes terminan siendo pagados por la sociedad en su conjunto, independientemente de que los precios sean cargados o no a un individuo en particular. La poca moderación de algunos cuando existen pocas limitaciones de precios, implica una mayor moderación para otros. Así, el que existan muchos apartamentos ocupados por tan sólo una persona bajo el control de alquileres, implicará que otros tendrán problemas para encontrar un lugar donde vivir, incluso si es que pueden y están dispuestos a pagar precios altos. Además, dado que el racionamiento debe darse con o sin precios, esto simplemente significa que éstos son sustituidos por otras formas de racionamiento.

Por ejemplo, esperar hasta que lo que se desea esté disponible ha sido una forma común de racionamiento sin precios. Esto va desde hacer colas en las tiendas, como era común en la economía soviética, hasta ser puesto en una lista de espera para cirugía, como es muchas veces el caso en países donde el servicio de salud gubernamental es gratuito o está fuertemente subvencionado. La suerte y la corrupción son otros sustitutos para el racionamiento a través de precios. Quien tenga la suerte de estar en una tienda en el momento en que un producto escaso está llegando, puede tener la oportunidad de ser el primero en comprarlo, mientras que aquellos que se enteran de la llegada de este producto después, pueden encontrarse, al llegar a la tienda, con que éste se ha agotado. En otros casos, el favoritismo personal o político, o los sobornos toman el lugar de la suerte en la obtención del acceso preferencial; o sistemas de racionamiento formal pueden reemplazar el favoritismo con políticas de «talla única», administradas por agencias gubernamentales. Incluso cuando desechamos los precios o minimizamos su función, es imposible evitar ese mismo racionamiento que, en algunas economías, es realizado a través de precios.

SUSTITUCIÓN MARGINAL

Debido a que los recursos económicos no son sólo escasos sino que también tienen usos alternativos, el empleo eficiente de estos recursos requiere que, tanto consumidores como productores, tengan que encontrar soluciones de compromiso y sustituciones. Los precios brindan incentivos para esto. Cuando el precio de las naranjas sube, algunos consumidores consumen mandarinas en su lugar. Pero no todos dejan de comer naranjas cuando se vuelven caras. Algunas personas continúan comiendo la misma cantidad de naranjas de siempre, otras reducen un poco la cantidad que consumen, otras las reducen en forma considerable y otras se olvidan de las naranjas por completo y consumen alguna otra fruta. Observen que lo que sucede en este caso no es sólo una sustitución, sino una sustitución marginal.

Cuando el precio de las naranjas sube, es muy probable que se deba a que el número de naranjas demandadas a los precios actuales exceda el número de naranjas disponibles en ese momento. Algo tendrá que ceder eventualmente. La sustitución marginal, como producto del aumento del precio, hace que la pérdida sea minimizada, al ser asumida en mayor medida por aquellos que se muestran relativamente indiferentes entre las naranjas y otros sustitutos, en lugar de aquellos que son tan devotos a las naranjas y que están dispuestos a pagar precios altos y continuarán consumiendo el mismo número de naranjas que antes, recortando sus presupuestos de algún otro modo para contrarrestar el dinero adicional que estarían gastando.

Sustituciones marginales se dan tanto en la producción como en el consumo. El petróleo, por ejemplo, puede ser usado para elaborar combustible para calefacción o gasolina, entre muchas otras cosas. Una cantidad mayor de petróleo es transformado en combustible para calefacción durante el invierno, cuando la demanda es más alta, y más petróleo es transformado en gasolina durante el verano, cuando mucha gente utiliza sus automóviles para sus desplazamientos vacacionales. Pero nunca se trata de una sustitución total, ya que una cantidad de petróleo siempre es convertida en ambos productos (y en muchos otros más) a lo largo del año. Se trata de una sustitución marginal, un poco más de *A* al coste de un poco menos de *B*. Los precios facilitan este tipo de sustitución, ya que reflejan los cambios marginales en la demanda, llevando a efectuar cambios marginales en la cantidad ofertada.

Las soluciones de compromiso o *trade-offs* y las sustituciones pueden suceder en forma intencional o sistémica. Por ejemplo, los coches han sustituido tecnología por gasolina en forma intencional, al convertirse en máquinas que consumen menos gasolina debido a los equipos de alta tecnología que han sido añadidos a sus motores. Así es que el coche estadounidense promedio recorrió 3.200 kilómetros más en 1998 que en 1973, mientras que consumió 750 litros de gasolina menos que un cuarto de siglo atrás. El equipo que fue añadido a los motores tiene un coste, pero el coste de esta tecnología sustituye en forma marginal el coste de la gasolina.

Las soluciones de compromiso sistémicas o *trade-offs* sistémicos ocurren cuando la economía en su conjunto usa mucho menos petróleo porque la composición de su producción cambia. A medida que una mayor proporción de la producción de la economía estadounidense ha pasado a consistir mayormente en servicios, en lugar de bienes materiales, ha sido necesario menos combustible para esta producción. Se necesita menos combustible para crear software de lo que se necesita para fabricar acero o coches. En general, la cantidad de combustible necesario por dólar de la producción nacional en la economía estadounidense ha disminuido desde comienzos de la década de 1970, cuando los precios del petróleo fueron incrementados radicalmente por el cártel internacional del petróleo. Debido a que los diferentes tipos de actividades económicas fueron afectadas en formas diferentes por el alza de los precios del petróleo, los inversionistas y emprendedores encontraron que la

rentabilidad relativa de varias industrias cambió y, por consiguiente, cambiaron sus propias decisiones, independientemente de si eran conscientes o no de la función de los precios del petróleo en todo esto.

Así como es importante entender la función de las sustituciones, también es importante tener en cuenta que la distribución eficiente de los recursos requiere que estas sustituciones ocurran de forma gradual, es decir, que sean marginales, no totales. Por ejemplo, podremos considerar que la salud es más importante que el entretenimiento, pero, por más razonable que sea esto como principio general, nadie cree que tener un suministro para veinte años de tiritas adhesivas en el armario es lo suficientemente importante como para dejar de lado todo tipo de música para poder pagar las tiritas. Una economía coordinada por precios facilita la sustitución marginal, pero las decisiones políticas tienden hacia la categorización de prioridades, es decir, a declarar que alguna cosa es absolutamente más importante que otra y crear leyes y políticas consecuentes con ello.

Cuando una figura política afirma que es necesario «establecer prioridades nacionales» sobre una cosa u otra, eso implica tener que hacer de *A* una categoría más importante que *B*. Esto es lo opuesto a la sustitución marginal, donde el valor de cada cosa depende de cuánto tenemos en determinado momento, y, por consiguiente, de la cambiante cantidad de *A* que estamos dispuestos a sacrificar para poder obtener más de *B*. Esta variación en valor puede ser tan grande que llegue a convertir algo beneficioso en algo perjudicial, y viceversa. Por ejemplo, los seres humanos no podemos vivir sin sal, grasa y colesterol, pero la mayoría de los estadounidenses consumen tanto de esto que su esperanza de vida se ve reducida. De igual manera, a pesar de los muchos problemas causados por el alcohol, desde accidentes automovilísticos fatales hasta cirrosis hepática, diversos estudios han demostrado que cantidades modestas de alcohol pueden traer beneficios a la salud, e incluso que pueden llegar a salvar vidas.[14] El alcohol no es categóricamente bueno o malo.

Cuando existen dos cosas que tienen algún valor, una no puede ser categóricamente más valiosa que la otra. Un diamante puede valer mucho más que una moneda de un centavo, pero una inmensa cantidad de estas monedas puede llegar a valer más que cualquier diamante. Es por eso que las soluciones de compromiso marginales tienden a producir mejores resultados que las prioridades categóricas.

Existen quejas crónicas sobre los trámites burocráticos en países de todo el mundo, pero la creación del papeleo es inteligible por los incentivos que reciben aquellos que crean formularios, reglas y requerimientos gubernamentales para innumerables actividades que necesitan aprobación oficial. Nada es más fácil que sentarse a pensar en requerimientos adicionales que puedan ser útiles de una forma u otra, y nada es más difícil que acordarse de hacer la crucial pregunta marginal: ¿a qué coste?

La gente que gasta su propio dinero se enfrenta a estos costes en cada momento, lo recuerden o no, pero la gente que está gastando el dinero de los contribuyentes, o

quienes simplemente están imponiendo costes no contabilizados sobre negocios, propietarios de viviendas y otros, no tienen incentivos reales ni siquiera para averiguar cuánto significan exactamente los costes adicionales, mucho menos para limitarse a añadir requerimientos cuando los costes marginales amenazan con volverse mayores que los beneficios marginales de aquéllos a los que el gobierno ha impuesto estos costes. Como resultado, el papeleo se incrementa. Cualquier intento de librarse de este papeleo será probablemente confrontado por funcionarios gubernamentales, quienes harán referencia a la utilidad que podría tener en algunas circunstancias. Pero es poco probable que se planteen la pregunta, por ejemplo, de si el valor marginal de éstas excede el de sus costes marginales. No hay incentivos para que ellos analicen las cosas de esa manera.

Subvenciones e impuestos

Lo ideal es que los precios permitan a diversos usuarios alternativos competir por recursos escasos en el mercado. Sin embargo, esta competencia se distorsiona en el momento en que se gravan impuestos especiales sobre algunos productos o recursos pero no sobre otros, o cuando algunos productos o recursos son subvencionados por el gobierno pero otros no. Los precios que el consumidor debe pagar por los productos o servicios sobre los que pesa un impuesto especial o que son subvencionados no reflejan su coste real de producción y, por lo tanto, no permiten encontrar las mismas soluciones de compromiso que si así lo hicieran. Aun así, siempre existe la tentación política de subvencionar lo «bueno» y gravar lo «malo». No obstante, cuando ni las cosas buenas ni las malas lo son categóricamente, esto evita que descubramos exactamente hasta qué punto eran buenas o malas estas cosas, permitiendo a las personas elegir libremente, sin ser influenciadas por precios alterados políticamente. La gente que quiere impuestos especiales o subvenciones para ciertas cosas parece no entender que lo que realmente están pidiendo es que los precios expongan de forma errónea la escasez relativa de las cosas y los valores relativos que los usuarios de estas cosas les asignan.

Uno de los factores en las crisis periódicas de agua en California, por ejemplo, es que el agua para uso de los agricultores está tan fuertemente subvencionada, que su precio es menos del uno por ciento de lo que la misma cantidad de agua cuesta en Los Ángeles o San Francisco. El resultado final es que la agricultura, que constituye aproximadamente un 10 por ciento de la producción del estado, consume tres cuartos de su agua. Otra consecuencia de la subvención del agua es que los agricultores producen cultivos que requieren grandes cantidades de agua, como arroz y algodón, en el seco clima de California, cuando esos cultivos nunca serían producidos si los granjeros tuvieran que pagar los costes reales del agua que utilizan. Por más inspirador que suene el hecho de que algunas de las áridas zonas de California hayan podido producir grandes cantidades de frutas y vegetales con la ayuda del agua

subvencionada, esas mismas frutas y vegetales pudieron haber sido producidas a un menor coste en otro lugar y con agua gratuita cortesía de las nubes.

La forma de constatar si las frutas y verduras de California valen lo que cuesta producirlas es permitir que todos esos costes sean asumidos por los agricultores de California que compiten con agricultores de otros estados donde hay mayores niveles pluviométricos. No hay necesidad de que los funcionarios del gobierno decidan de forma arbitraria, y categórica, si es bueno o malo que algunos cultivos sean producidos en California con agua suministrada por debajo de su coste real y en forma artificial por proyectos nacionales de irrigación. Estas preguntas se pueden decidir de forma marginal por aquellos que se enfrentan directamente a estas alternativas, a través de la competencia de precios en un libre mercado.

California, desafortunadamente, no es única en este sentido. De hecho, éste no es un problema específicamente estadounidense. Al otro lado del mundo, el gobierno de la India suministra «electricidad y agua prácticamente gratis» a los agricultores, según la revista *The Economist*, incentivándolos a plantar mucho «arroz que absorbe el agua», lo que ha llevado a que los acuíferos del Punjab se estén secando «rápidamente». Abaratar artificialmente algo significa, por lo general, que será desperdiciado, sea cual sea el producto o recurso, e independientemente de dónde se encuentre ubicado.

Desde el punto de vista de la distribución de recursos, el gobierno no debería gravar éstos, además de bienes y servicios, o en todo caso debería gravarlos de manera equitativa, minimizando las distorsiones de las decisiones hechas por los consumidores y productores. Por razones similares, bienes, recursos o servicios específicos, no deberían ser subvencionados, incluso si existen personas en particular que son subvencionadas por razones humanitarias, por ser víctimas potenciales de desastres naturales, defectos de nacimiento u otras desgracias fuera de su control. Regalar dinero a la gente pobre cumpliría los mismos propósitos humanitarios sin provocar las mismas distorsiones en la distribución de los recursos.

Independientemente de lo mucho que podría ser promovida la eficiencia económica dejando los precios de los recursos libres de impuestos o subvenciones, desde un punto de vista político, los políticos ganan votos otorgando favores especiales a grupos de interés o gravando con impuestos especiales a aquellos, o a aquello, que sean impopulares en el momento. El funcionamiento óptimo del libre mercado se podría dar si el campo de juego estuviese equilibrado, pero los políticos ganan más votos cuando inclinan el terreno a favor de grupos particulares. Muchas veces este proceso es racionalizado políticamente en términos de ayuda a los menos favorecidos, pero una vez que el poder y las prácticas han sido establecidas, éstas proveen los medios para subvencionar a toda clase de grupos que no son para nada desfavorecidos. En palabras de *The Wall Street Journal*:

> Una porción de los impuestos y las tasas federales que paga cada pasajero de las líneas aéreas se destinan a aeropuertos pequeños que son usados sobre todo por pilotos privados y ejecutivos corporativos que viajan mucho.

EL SIGNIFICADO DE LOS «COSTES»

Tras entender la función que cumplen las sustituciones y las soluciones de compromiso, es fácil entender el verdadero significado de los costes: las oportunidades perdidas de usar los mismos recursos en otros lados. Puesto que una economía debe lidiar con el problema de recursos escasos que tienen usos alternativos, cada beneficio tiene un coste que está expresado en los usos alternativos que se le hubiesen podido dar a los recursos en lugar de generar ese beneficio en particular. No ponemos un precio a las cosas porque sí. Las cosas tienen costes inherentes y nuestra decisión política estriba sólo entre tratar de suprimir la comunicación de estos precios a los usuarios o permitir que estos costes inherentes sean expresados en el mercado.

Los precios en el libre mercado no son simplemente obstáculos arbitrarios puestos en el camino de la gente para dificultarle la obtención de lo que quiere. Los precios son síntomas de una realidad subyacente la cual no es, ni remotamente, susceptible a la manipulación política, como lo son los precios en sí. Los precios son como lecturas de un termómetro, y a un paciente con fiebre no le va a ayudar que sumerjamos el termómetro en agua helada bajando la lectura. Al contrario, si tomásemos la lectura del termómetro en serio e imaginásemos que la fiebre del paciente se esfumó, los peligros serían aún mayores ya que se estaría ignorando la realidad subyacente.

Por más evidente que esto suene, existe, sin embargo, un sinfín de planes elaborados por políticos que han sido diseñados para escapar a las realidades reflejadas por los precios, ya sea a través del control de precios, ya sea haciendo esto o lo otro más «asequible» con subvenciones, o bien logrando que el gobierno mismo provea varios bienes y servicios de forma gratuita, como un «derecho». Es probable que la mayoría de las políticas económicas abocadas al fracaso estén basadas en la idea de que los precios son simples molestias antes que en cualquier otro tipo de falacia. Lo que todos estos esquemas comparten es que eximen a algunas cosas del proceso de comparación de sus costes y beneficios.

Algunas veces el criterio utilizado para eliminar algunos elementos de este proceso de comparación de costes con beneficios, está expresado en preguntas como: «¿Cómo se le puede poner un precio al arte?», o a la educación, a la salud, a la música, etc. La falacia fundamental que se oculta tras esta pregunta es la de creer que los precios son simplemente «asignados» a las cosas. Dado que el arte, la educación, la salud, la música y miles de otras cosas requieren tiempo, esfuerzo y recursos, los costes de estos insumos son inherentes. Estos costes no se desvanecen porque una ley

les prohíba transmitir estos precios al mercado. A la larga, para la sociedad en su conjunto, los costes son aquellas otras cosas que, tal vez, se hubiesen producido con los mismos recursos. El flujo del dinero y los movimientos de los precios son síntomas de este hecho, y suprimir estos síntomas no cambia el hecho subyacente.

Una razón por la cual los controles de precios son populares es la confusión entre precios y costes. Por ejemplo, los políticos que dicen que van a «reducir los costes de la asistencia médica», casi sin excepción, quieren decir que reducirán los precios a pagar por dicha asistencia. Es poco probable que los costes reales de la atención médica —los años de entrenamiento de los médicos, los recursos usados en la construcción y equipamiento de los hospitales, y los cientos de millones de dólares que se gastan cada año en investigación para el desarrollo de una sola medicina— se reduzcan en lo más mínimo. También es poco probable que estos puntos sean abordados por los políticos. A lo que realmente apuntan los políticos, cuando hablan de la reducción del coste de la atención médica, es a la bajada de los precios de las medicinas y de los honorarios cobrados por los doctores y hospitales.

Una vez que la distinción entre precios y costes es reconocida, no resulta muy sorprendente que los controles sobre los precios tengan las consecuencias negativas que tienen, puesto que limitar los precios a un cierto nivel equivale a negarse a pagar la totalidad de los costes. Es poco probable que aquellos que proveen viviendas, comida, medicamentos o un sinfín de otros bienes y servicios, puedan seguir proveyéndonos la misma cantidad y calidad de éstos cuando no se pueda recuperar los costes que conlleva proveer esa cantidad y calidad de bienes y servicios. Esto puede que no sea obvio de inmediato, una razón por la cual los controles sobre los precios son populares, pero las consecuencias son duraderas y por lo general resultan aún peor con el paso del tiempo. Las viviendas no desaparecen de forma inmediata cuando existe control sobre los alquileres, pero se deterioran con el paso del tiempo sin ser reemplazadas por otras nuevas y más adecuadas. Las medicinas disponibles actualmente no desaparecen cuando se implementan controles sobre los precios, pero nuevas medicinas para el tratamiento del cáncer, el sida, Alzheimer y otras, probablemente no sigan siendo desarrolladas a la misma velocidad, cuando el dinero para pagar su desarrollo ya no esté presente. Pero todo tarda su tiempo en hacerse notar y la memoria de la mayoría de las personas puede que sea de muy corto plazo y no puedan conectar las malas consecuencias que sufren con las populares políticas que apoyaron unos años atrás.

Conocimiento y decisiones

El conocimiento es uno de los recursos más escasos, por lo que una de las diferencias más importantes, entre los diferentes métodos de organización de una economía, es la que determina el nivel de eficiencia que posee el conocimiento existente. En una economía de mercado, no es necesario que innumerables individuos, que realizan

decisiones a diario, conozcan los costes que traen consigo sus decisiones. Sólo es necesario que tengan que enfrentarse a esos costes al observar los precios que se les cobra. En una economía «planificada», sin embargo, aquellos que planean la producción y distribución deben ser capaces de comprender y cuantificar los costes que traen consigo sus decisiones; una tarea mucho más formidable, si es que se realiza, pero una tarea que puede ser evadida con retórica o con estimaciones cuya validez es difícil de juzgar en su momento por el público, y que se habrá olvidado en el momento en que los costes reales se vuelvan claros; por lo general, años después.

Para tomar un ejemplo concreto, imagínese que un fotógrafo profesional quiere comprar un teleobjetivo para usarlo profesionalmente. Tiene, como opciones disponibles para su cámara, dos ópticas de calidad comparable y con los mismos aumentos, con la única diferencia de que una de ellas deja entrar dos veces más luz que la otra. El fotógrafo tal vez no tenga conocimiento sobre los problemas ópticos que se crean cuando una lente consigue mayor apertura, o, tal vez, desconozca que lidiar con estos problemas requiere una lente más compleja hecha de un cristal más costoso. Pero el fotógrafo que no posee este conocimiento, es confrontado con el incontrovertible hecho de que una lente más compleja cuesta mucho más que aquella que no deja entrar la misma cantidad de luz.

La única decisión que el fotógrafo debe tomar es la de si la diferencia en la cantidad de luz que pasa por el lente justifica la diferencia en el precio. Para un fotógrafo de paisajes, que toma fotos en exteriores y en días soleados, la capacidad para captar mayor luz tal vez no le valga la pena, ya que por lo general cuenta con bastante luz para el tipo de trabajo que realiza. Sin embargo, un fotógrafo que toma muchas fotos en interiores, y no quiere distorsionar el efecto natural de la luz con un flash, posiblemente no tenga otra opción que pagar el dinero extra por la lente que captura una mayor cantidad de luz. No obstante, ninguno de los dos fotógrafos necesita saber o conocer las razones ópticas de por qué los costes son más altos para un tipo de lente que para el otro.

Sin embargo, en una economía planificada por el gobierno, sin la dirección que proporcionan los precios determinados por la oferta y la demanda en el libre mercado, los planificadores gubernamentales deben decidir qué cantidad de diferentes recursos debe ser destinada a la producción de innumerables productos, incluyendo ambos tipos de lentes, y, además, deben fijar los precios de venta al público. Si estos planificadores no entienden que para producir la lente que permite el paso de una mayor cantidad de luz son necesarios muchos más recursos que para producir aquella que permite un menor paso de luz, entonces no pueden asignar precios en términos monetarios de manera tal que reflejen el coste real de forma certera. Es decir, los usos alternativos para esos recursos, que pueden incluir muchos fuera del área de la fotografía. Por ejemplo, el ingeniero óptico requerido para diseñar lentes de cámaras también es un recurso requerido para producir telescopios, microscopios y binoculares, entre otras cosas.

Comparar de forma exacta todas las soluciones de compromiso necesarias en la distribución de recursos escasos que tienen incontables usos, requeriría un nivel de conocimiento prácticamente imposible de alcanzar para cualquier ser humano; mucho menos mantenerse actualizado con los cambios económicos, tecnológicos y otras condiciones. Pero simplemente con observar el frenético ritmo de una bolsa de materias primas, donde los precios cambian de un momento a otro, y ver como los especuladores, en este mercado en fluctuación constante, pueden perder o ganar millones de dólares en un solo día, muestra algo de las complejidades e incertidumbres —y la velocidad de los cambios— a las que tendrían que ajustarse los planificadores para duplicar la eficiencia de los cambios en los precios, los cuales muestran las variaciones en la escasez y en la fluctuante demanda tanto de los consumidores, que compran productos finales, como de los negocios, que compran los recursos necesarios para producir dichos bienes.

Segunda parte

Industria y comercio

5

El surgimiento y la caída de las empresas

> La quiebra es parte del ciclo natural de los negocios. Las empresas nacen, mueren y el capitalismo continúa.
>
> Revista *Fortune*

Por lo general, tendemos a pensar que las empresas son meras iniciativas para generar dinero, pero eso suele llevar a confusiones, al menos en dos aspectos. En primer lugar, alrededor de un tercio de todas las nuevas empresas quiebran antes de los dos años, y más de la mitad lo hace antes de los cuatro años; de manera que, claramente, muchas empresas pierden dinero. Y no sólo las nuevas empresas pierden dinero. Muchas empresas que han durado generaciones —a veces más de un siglo— se han visto forzadas a cerrar a causa de los números rojos. Además, desde el punto de vista de la economía, lo importante no es cuánto dinero espera obtener el propietario de la empresa, o si su expectativa se cumple, más bien se trata de ver cómo todo esto influye al empleo de recursos escasos que tienen usos alternativos y, por tanto, de cómo afecta al bienestar económico de millones de personas en la sociedad en general.

AJUSTÁNDOSE A LOS CAMBIOS

Los negocios de los que escuchamos hablar en los medios de comunicación y en otras partes, son habitualmente aquellos que han tenido éxito, y especialmente aquellos que lo han hecho a gran escala: Microsoft, Toyota, Sony, Lloyd's of London, Credit Suisse. En una época anterior, los estadounidenses oían hablar de la cadena de tiendas de alimentos A&P, una de las más grandes de venta al público en cualquier campo, en todo el mundo. El hecho de que A&P se haya reducido a una diminuta fracción de lo que fue, y que hoy sea virtualmente desconocida, muestra que la industria y el comercio no son cosas estáticas, sino procesos dinámicos, en los cuales productos particulares, empresas individuales e industrias enteras surgen y caen como resultado de la imparable competencia, bajo condiciones cambiantes.

En solamente un año —entre 2001 y 2002— 36 empresas salieron de la lista de las 500 más grandes de la revista *Fortune*, incluida Enron, que había sido la quinta mayor en Estados Unidos el año anterior, y que hoy no existe. Estas caídas de la cima financiera no están circunscritas únicamente a Estados Unidos. El banco japonés

Mizuho, que alguna vez fue el banco más grande del mundo, perdió 20.000 millones de dólares en su año fiscal terminado en 2003 y el valor de sus acciones cayó un 93 por ciento. La cantidad por la que se redujo el valor total de sus acciones fue mayor que el producto interior bruto de Nueva Zelanda. Dichos procesos de cambio se han producido durante siglos e incluyen cambios en centros financieros enteros. Desde 1780 hasta 1830, el centro financiero de Estados Unidos era la Chestnut Street en Filadelfia, pero hace más de ciento cincuenta años, Wall Street, en Nueva York, reemplazó, primero, a Chestnut Street y se convirtió en el principal centro financiero de Estados Unidos, y después, a la ciudad de Londres, pasando a ser el centro financiero del mundo.

En el núcleo de todo esto está el papel que desempeñan las ganancias y las pérdidas. Ambas son igualmente importantes en la medida de que fuerzan a compañías e industrias a usar recursos escasos de manera eficiente. La industria y el comercio no son simplemente un tema de administración rutinaria, con ganancias que ingresan más o menos de manera automática. La gran cantidad de detalles que cambian constantemente, dentro de un ambiente económico y social que también cambia permanentemente, implica que la amenaza de pérdidas se cierne incluso sobre los negocios más grandes y exitosos. Esa es la razón por la que los ejecutivos de las empresas normalmente trabajan mucho más horas que sus empleados, y por la que tantos negocios quiebran a los pocos años de haberse iniciado. Esto solamente es fácil cuando uno lo ve desde fuera.

Las tasas de ganancia suben y bajan todo el tiempo, de la misma manera que las empresas, e incluso más rápidamente. Cuando *The Wall Street Journal* informó de las ganancias de Sun Microsystems a inicios de 2007, hizo notar que eran los «primeros beneficios de la compañía desde mediados del 2005». Cuando los discos compactos empezaron a reemplazar rápidamente a los discos de vinilo a finales de 1980, los fabricantes japoneses de reproductores de CD «prosperaron» según el *Far Eastern Economic Review*. Sin embargo, «en pocos años, los márgenes de ganancia de los reproductores de CD eran muy exiguos». Ésta es una experiencia muy común de muchos productos en muchas industrias. Las compañías que introducen un producto que gusta a los consumidores obtienen ganancias importantes, pero esas mismas ganancias atraen más inversiones de compañías que ya existen y a la vez incentivan la formación de nuevas compañías, con lo que aumenta la oferta del producto y bajan los precios y, por tanto, también los márgenes de ganancias a través de la competencia, ya que los precios descienden en respuesta a la oferta y la demanda. A veces los precios caen tan bajo que las ganancias se convierten en pérdidas y llevan a algunas firmas a la quiebra hasta que la oferta y la demanda de la industria se equilibra en niveles financieramente sostenibles.

Los cambios a largo plazo en el ranking relativo de las firmas en una industria pueden ser muy drásticos. Por ejemplo, la compañía United States Steel fue fundada en 1901 como la mayor productora de acero en el mundo. Fabricó el acero para el

Canal de Panamá, el Empire State Building y el de más de 150 millones de automóviles. Sin embargo, en el 2003, la United States Steel se situaba en el décimo lugar en la industria y, más importante aún, estaba perdiendo 218 millones de dólares al año. Boeing, la compañía que produjo los famosos bombarderos B-17 Flying Fortress durante la segunda guerra mundial y que desde entonces fue la mayor productora de aviones comerciales como el 747, en 1998 estaba vendiendo más del doble de estos aviones que su competencia más cercana, la compañía francesa Airbus. Sin embargo, en 2003, Airbus sobrepasó a Boeing como el primer productor de aviones comerciales en el mundo y tenía un número mucho mayor de pedidos para la fabricación de nuevos aviones. No obstante, en 2006, Airbus también se tambaleó y sus principales ejecutivos fueron despedidos por retrasarse en el desarrollo de nuevos aviones. Ese año, Boeing retomó el primer lugar en venta de aviones.

En resumen, a pesar de que las sociedades anónimas son habitualmente vistas como instituciones grandes, impersonales e inescrutables, al final son simplemente instituciones dirigidas por seres humanos diferentes unos de otros y que tienen debilidades y cometen errores, de la misma manera que lo hace cualquier empresa bajo cualquier sistema económico y en cualquier país del mundo. Incluso las compañías que están excepcionalmente adaptadas a un conjunto de circunstancias dadas pueden terminar siendo relegadas cuando dichas condiciones cambian de manera repentina y los competidores saben responder más rápidamente. Algunas veces los cambios son tecnológicos, como en la industria de la informática, y otras veces son sociales o económicos.

CAMBIOS SOCIALES

La cadena de tiendas de alimentos A&P fue durante décadas una compañía extraordinariamente adaptada a las condiciones sociales y económicas de Estados Unidos. Era de lejos la cadena líder en todo el país, prestigiosa por su alta calidad y sus bajos precios. Durante la década de 1920 tenía un margen de beneficio fenomenal en relación a la inversión —nunca menor al 20 por ciento al año, el doble del promedio nacional—y continuó prosperando durante las décadas de 1930, 1940 y 1950. Pero esto comenzó a cambiar de manera drástica en la década de 1970, cuando A&P perdió más de 50 millones de dólares en 52 semanas. Unos años después, perdió 157 millones de dólares en un período idéntico de tiempo. Su descenso había comenzado y, en los años venideros, miles de tiendas A&P tuvieron que cerrar, y la cadena se encogió hasta convertirse en la sombra de lo que algún día fue.

El destino de A&P, tanto cuando prosperó como cuando perdió frente a otras cadenas de tiendas de alimentos, ilustra la naturaleza dinámica de una economía coordinada por precios y por el papel que desempeñan las ganancias y las pérdidas. Cuando A&P prosperaba en la década de 1950, era porque cobraba precios menores que las tiendas de la competencia. A&P podía hacer esto porque su eficiencia

excepcional mantenía sus costes más bajos que los de la mayoría de las otras tiendas y cadenas, y esto hacía que los precios resultantes atrajeran a un gran número de clientes. Más tarde, A&P comenzó a perder clientes porque las otras cadenas tenían en ese momento costes más bajos y, por tanto, podían vender a precios más competitivos. Esto se produjo debido al cambio de condiciones en la sociedad y a la rapidez con la que las competidoras identificaron estos cambios, se dieron cuenta de sus implicaciones, y se adaptaron a ellos.

¿Cuáles fueron estos cambios? En los años posteriores a la segunda guerra mundial, la proliferación de los suburbios urbanos y la creciente prosperidad del público estadounidense dio ventajas importantes a los grandes supermercados en los centros comerciales con amplio aparcamiento frente a las tiendas de barrio como las de A&P, que estaban localizadas en las calles de las ciudades. A medida que se hizo más común adquirir automóviles, frigoríficos y congeladores, esto cambió completamente la economía de la industria de los alimentos. El automóvil, que hizo posible la expansión de los suburbios, también hizo posible mayores economías de escala tanto para los clientes como para los supermercados. En una sola compra se podían cargar más alimentos de los que solían cargar antes de la guerra en las manos, desde una tienda del barrio hasta su casa. Ése fue el papel crucial que desempeñó el automóvil. Por su parte, los numerosos nuevos propietarios de refrigeradores y congeladores podían almacenar artículos perecederos, como la carne y los productos lácteos, lo que a su vez disminuyó la necesidad de realizar múltiples viajes a la tienda, puesto que era posible comprar más cantidad de alimentos en cada viaje.

Para los supermercados, esta nueva realidad significó que podían tener un volumen mucho mayor de ventas en un lugar determinado, al cual se dirigirían los clientes en automóviles desde distintos lugares, a kilómetros de distancia. En cambio, una tienda de barrio en la ciudad tenía dificultad de atraer clientes de a pie, a sólo diez manzanas de distancia. Este gran volumen de venta significó también ahorros en los costes de entrega de los productores al supermercado, en comparación al coste que implicaba entregar la misma cantidad de alimentos en lotes individuales pequeños a muchas dispersas tiendecitas, las cuales, tal vez uniendo sus ventas, podrían vender lo que un solo supermercado. Esto también significó ahorros en el coste por venta dentro del propio supermercado, porque costaba menos atender a un cliente que compraba 50 dólares de alimentos que lo que costaba atender a diez clientes que compraban 5 dólares de alimentos en cada tienda de barrio. Debido a ésta y otras diferencias en los costes al hacer negocios, los supermercados podían ser muy lucrativos cobrando menores precios, mientras que las tiendas de barrio luchaban por sobrevivir.

Todo esto no solamente disminuyó los costes de entrega de alimentos al consumidor, sino que cambió las ventajas y desventajas comparativas de tener tiendas en distintos lugares. Algunas cadenas de supermercados, como Safeway, supieron responder a estas radicales nuevas condiciones más rápidamente y de mejor manera

que A&P. Las tiendas A&P se mantuvieron en las ciudades por un tiempo y no siguieron los movimientos de población en California y otras ciudades del sur y suroeste de Estados Unidos. A&P prefirió no alquilar locales por largos períodos ni pagar altos precios en los nuevos lugares donde los clientes y su dinero se estaban mudando. En consecuencia, tras años de ser la cadena de tiendas de alimentos más barata, A&P se encontró de repente vendiendo menos que la competencia, cuyos costes eran incluso menores.[15]

Los bajos costes reflejados en los bajos precios hicieron que A&P se convirtiera en la principal cadena de venta al público en la primera mitad del siglo XX. De igual manera, los bajos costes reflejados en los bajos precios hicieron que otras cadenas de supermercados se apropiasen de los clientes de A&P en la segunda mitad del siglo XX. Mientras que A&P tuvo éxito en una era y fracasó en otra, lo más importante es que la economía en su conjunto tuvo éxito en ambas al conseguir alimentos a los menores precios posibles en cada época, independientemente de la compañía que ofreciera esos bajos precios. Ese desplazamiento de los líderes de la industria continuó hasta inicios del siglo XXI, cuando la empresa minorista Wal-Mart se colocó en la cima de la industria de los alimentos, con casi el doble de número de tiendas que Safeway.

Muchas otras empresas que una vez habían dominado su sector se han rezagado de igual manera frente a los cambios o incluso han quebrado. Pan American Airways, que fue pionera en vuelos comerciales sobre el Atlántico y el Pacífico en la primera mitad del siglo XX, cerró a finales del mismo siglo a consecuencia de un incremento en la competencia entre aerolíneas como resultado de la desregulación de la industria de las aerolíneas. Periódicos famosos como *The New York Herald-Tribune*, con un pedigrí de más de cien años, dejaron de publicar cuando la televisión se convirtió en una gran fuente de noticias y los sindicatos de prensa hicieron que los costes de publicación subieran. Entre 1949 y 1990, el número total de copias de todos los periódicos vendidos a diario en la ciudad de Nueva York cayó de más de 6 millones de copias a menos de 3 millones.

Nueva York no fue la excepción. A nivel nacional, la circulación diaria de periódicos por cabeza cayó un 44 por ciento entre 1947 y 1998. *The Herald-Tribune* fue uno de los muchos periódicos locales a lo largo y ancho del país que cerró con el surgimiento de la televisión. *The New York Daily Mirror*, con una difusión de más de un millón de lectores en 1949, cerró en 1963. En 2004, los únicos periódicos estadounidenses con una distribución diaria superior a un millón de ejemplares eran periódicos de ámbito nacional: *USA Today*, *The Wall Street Journal* y *The New York Times*. En 1949, la ciudad de Nueva York sola tenía dos periódicos locales que vendían más de un millón de copias cada uno: *The Daily Mirror* 1.020.879 y *The Daily News* 2.254.644. La caída continuó en el siglo XXI, a medida que la circulación de periódicos, a nivel nacional, disminuyó en casi 4 millones de ejemplares entre 2000 y 2006. Estas caídas se reflejaron en la cotización en el mercado de valores de

los periódicos y de las cadenas de periódicos. El valor en bolsa de *The New York Times*, por ejemplo, que en su momento había sido superior a 8.000 millones de dólares, era menos de 3.000 millones a finales de 2007, mientras que el valor de toda la cadena Gannet (que incluye al *USA Today*) cayó de más de 24.000 millones a menos de 10.000 millones en el mismo espacio de tiempo.

Otras grandes industrias y firmas comerciales que han empequeñecido o que se han extinguido son, de igual manera, un monumento a las presiones implacables de la competencia, como lo es la creciente prosperidad del público consumidor. El destino de compañías o industrias particulares no es lo más importante. Los consumidores son los principales beneficiarios de los precios bajos que son posibles gracias a una asignación más eficiente de recursos escasos con usos alternativos. Los papeles principales en esto no los desempeñan sólo los precios y las ganancias, sino también las pérdidas. Éstas son las que fuerzan a los negocios a adaptarse a las condiciones cambiantes o a perder frente a los competidores que identifican antes las nuevas tendencias o que entienden mejor sus implicaciones y responden más rápidamente.

El conocimiento es uno de los recursos más escasos en cualquier economía, y la visión destilada del conocimiento es aún más escasa. Una economía basada en precios, ganancia y pérdidas da ventajas importantes a aquéllos con mayor conocimiento y visión. Puesto en términos diferentes, el conocimiento y la visión pueden guiar la asignación de recursos, incluso si la mayoría de las personas, incluyendo a los líderes políticos del país, no comparten ese conocimiento o no tienen la visión para entender lo que está sucediendo. Claramente éste no es el caso en el tipo de sistema económico donde los líderes políticos controlan las decisiones económicas, porque entonces el conocimiento y visión limitados de estos líderes se vuelven barreras decisivas en el progreso de la economía en su conjunto. Incluso cuando los líderes tienen más conocimiento y visión que el ciudadano medio de la sociedad, es improbable que tengan siquiera de cerca tanto conocimiento y visión como el que existe disperso entre las millones de personas gobernadas por ellos.

El conocimiento y la visión no necesitan ser tecnológicos o científicos para ser económicamente valiosos o decisivos para el bienestar material de la sociedad en su conjunto. Algo tan mundano como la venta al público cambió radicalmente a lo largo del siglo XX, y revolucionó tanto a los grandes almacenes como a las tiendas de alimentos, además de que elevó el nivel de vida de millones de personas al abaratar los costes de entrega de bienes.

Los negocios individuales son forzados a realizar cambios internos drásticos a través del tiempo para lograr sobrevivir. Por ejemplo, marcas como Sears o Ward serán reconocidas como cadenas de grandes almacenes por la mayoría de los estadounidenses a fines del siglo XX. Sin embargo, ninguna de estas empresas comenzó como cadena de grandes almacenes, sino que comenzaron como casas de venta de artículos por correspondencia en el siglo XIX. Bajo las condiciones de aquel tiempo, anterior a los automóviles o camiones, y con la mayoría de los

estadounidenses aún viviendo en zonas rurales, los altos costes de envío de artículos de consumo a tiendas locales dispersas se reflejaba en los altos precios que se cobraban. Estos precios, por su parte, implicaban que la gente común rara vez podía comprar muchas de las cosas que hoy consideramos como básicas.

Montgomery Ward redujo los costes de entrega al operar como una casa de venta de artículos que vendía directamente a los consumidores de todo el país desde su gran almacén en Chicago, utilizando el sistema de correo del gobierno para enviar sus productos a los consumidores a un precio más bajo. El alto volumen de ventas de Montgomery Ward también redujo sus costes por venta y le permitió bajar sus precios a niveles menores que los cobrados por las tiendas locales en los pequeños pueblos. Bajo esas condiciones, Ward se convirtió en el mayor distribuidor minorista en el mundo a finales del siglo XIX, en momentos en que Richard Sears era simplemente un joven trabajador del ferrocarril que vendía relojes en su tiempo libre. Sin embargo, la pequeña compañía fundada por Sears creció con los años hasta ser varias veces más grande que Montgomery Ward, y sobrevivió a la extinción de su rival en el 2001, cuando ésta cerró sus puertas por última vez bajo su nombre más reciente: Ward Department Stores.

Una muestra del tamaño que tuvieron estos gigantes minoristas en sus mejores épocas como casas de venta de artículos por correspondencia era que cada una tenía vías de ferrocarril que llegaban hasta sus almacenes en Chicago. Ésa era una de las maneras en que recortaban costes de envío, además de usar el servicio de correo para distribuir sus productos en el curso normal de envíos, en vez de distribuirlos a través de tiendas minoristas locales.

Más importante que el destino particular de estos dos negocios fue el hecho de que millones de personas tuvieron la oportunidad de adquirir un nivel de vida mayor al que tenían cuando estos bienes eran provistos a través de canales más costosos. Con los años, la sociedad estadounidense cambió, y cada vez más personas comenzaron a vivir en comunidades urbanas. Esto no era un secreto, pero no todos notaron estos cambios graduales, y menos aún, tuvieron la perspicacia de entender sus implicaciones para la venta minorista. En 1920, el censo mostró que por primera vez en la historia del país había más estadounidenses viviendo en zonas urbanas que en zonas rurales. Un hombre a quien le gustaba estudiar estas estadísticas era Robert Wood, un ejecutivo de Montgomery Ward. Wood se dio cuenta de que vender mercancías a través de una cadena de grandes almacenes urbanos sería más eficiente y lucrativo que venderlos exclusivamente por correspondencia. No sólo su visión no fue compartida por la cabeza de Montgomery Ward, sino que Wood fue despedido por tratar de cambiar la política de la empresa.

Al mismo tiempo, un hombre de nombre James Cash Penney tuvo la misma visión y ya había comenzado a crear su propia cadena de grandes almacenes. Tras un comienzo muy modesto, la cadena J.C. Penney llegó a tener alrededor de trescientos grandes almacenes en el año 1920 y más de mil al final de la década. La mayor

eficiencia de Penney en la venta de bienes a consumidores urbanos fue una bendición para éstos, y la competencia que implicaba se convirtió en un gran problema económico para los gigantes de las ventas por correo, Sears y Montgomery Ward, los cuales comenzaron a perder dinero a medida que los grandes almacenes comenzaron a llevarse a los clientes de la venta de artículos por correspondencia. El despedido Robert Wood fue a trabajar a Sears y tuvo más éxito allí en convencer a los ejecutivos de la empresa para que comenzaran a construir grandes almacenes por su cuenta. Cuando los construyeron, Montgomery Ward no tuvo otra alternativa que hacer lo mismo, pero con retraso, y ya le fue imposible alcanzar a Sears.

En vez de perdernos en los detalles de las historias de negocios particulares, necesitamos ver esta situación desde la perspectiva de la economía en su conjunto y el estándar de vida de la gente en general. Una de las mayores ventajas de una economía coordinada por precios y que opera bajo los incentivos creados por las ganancias y las pérdidas es que puede aprovechar el conocimiento y la visión escasos, incluso cuando la mayoría de las personas —o sus élites intelectuales y políticas— no poseen estos conocimientos y visión. Las ventajas competitivas de quienes tienen la razón pueden sobrepasar las ventajas numéricas o incluso financieras de quienes están equivocados.

James Cash Penney no comenzó con mucho dinero. De hecho, creció en la pobreza y comenzó su carrera en la venta al público como dueño de la tercera parte de una tienda en un pequeño pueblo de Wyoming, en un momento en que Sears y Montgomery Ward eran gigantes sin contrincantes en la distribución minorista a nivel nacional. Sin embargo, su visión en relación a las condiciones cambiantes de la venta al público terminó forzando a estos gigantes a hacer las cosas a su manera, bajo pena de extinción. Robert Wood fracasó al tratar de convencer a Montgomery Ward a que cambiase, pero la competencia y los números rojos finalmente lo convencieron. Más adelante, un vendedor en una tienda J.C. Penney, llamado Sam Walton, aprendería desde abajo y pondría su conocimiento y visión a trabajar en su propia tienda, la cual crecería hasta convertirse en la cadena Wal-Mart, que tiene más ventas que Sears y J.C. Penney juntas.

Uno de los mayores defectos de las economías manejadas por autoridades políticas, ya sea bajo el mercantilismo medieval o el comunismo moderno, es que la visión y perspicacia que surge entre la población no tienen el suficiente peso como para forzar a las autoridades a cambiar la manera en que hacen las cosas. Bajo cualquier tipo de sistema económico o político, aquellos que están en la cima tienden a volverse displicentes, si acaso no arrogantes. Por tanto, convencerlos de algo no es fácil, especialmente cuando se trata de un cambio sustancial en la manera de hacer las cosas. La gran ventaja del libre mercado es que uno no tiene que convencer a nadie de nada. Uno simplemente compite con los demás en el mercado y deja que eso nos diga qué funciona mejor.

En un sistema como los anteriores podemos imaginar la respuesta que J. C. Penney hubiera recibido al tratar de convencer a los jefes de Sears y Montgomery Ward a expandirse más allá de la venta de artículos por correo y a construir una cadena de tiendas a lo largo y ancho de Estados Unidos: «¿Quién es ese tal Penney —un accionista minoritario de una diminuta tienda en un pequeño pueblo del cual nadie ha oído hablar— para decirnos cómo administrar las mayores tiendas minoristas del mundo?».

En una economía de mercado, Penney no tuvo que convencer a nadie de nada. Todo lo que tuvo que hacer fue ofrecer mercancía al consumidor a precios bajos. Su éxito, y los millones de dólares en pérdidas que sufrieron Sears y Montgomery Ward, no dejaron a estas gigantescas corporaciones otra opción que imitar a esta nueva empresa, con la finalidad de volverse lucrativas nuevamente y recuperar su liderazgo en la industria de la venta al público. A pesar de que J.C. Penney creció en una situación de pobreza peor que la de la mayoría de las personas que hoy reciben subsidios, sus ideas y su visión predominaron frente a algunas de las personas más ricas de su tiempo, quienes eventualmente se dieron cuenta de que no seguirían siendo ricas por mucho tiempo si Penney y otros seguían llevándose a sus clientes, y dejando a sus empresas con millones de dólares en pérdidas cada año.

Cambios económicos

Los cambios económicos incluyen no solamente cambios en la economía sino también cambios en la administración de las empresas, especialmente en respuesta a los cambios económicos externos. Muchas cosas que damos por descontadas hoy, como características de la economía moderna, fueron muy rechazadas cuando fueron propuestas y tuvieron que luchar cuesta arriba para establecerse en el mercado con poder. Incluso algo tan ampliamente utilizado hoy como las tarjetas de crédito fueron recibidas inicialmente con mucha resistencia. Cuando MasterCard y BankAmericard aparecieron por primera vez en la década de 1960, los grandes almacenes minoristas como Macy's y Bloomingdale's expresaron que no tenían la más mínima intención de aceptar tarjetas de crédito como medio de pago en sus tiendas, incluso cuando ya había millones de personas con dichas tarjetas en el área metropolitana de Nueva York.

Solamente después del éxito que tuvieron las tarjetas de crédito en tiendas más pequeñas, los grandes almacenes, finalmente, se dieron por vencidos y comenzaron a aceptar tarjetas de crédito. Con el tiempo, incluso empezaron a emitir tarjetas de crédito propias. En 2003, por primera vez, se hicieron más compras con tarjetas de crédito o débito que con efectivo. Ese mismo año, la revista *Fortune* informó que varias empresas hicieron más dinero con sus propios negocios de tarjetas, es decir, con los intereses, que con la venta de bienes y servicios. Sears hizo más de la mitad de sus ganancias con sus tarjetas de crédito y Circuit City hizo todas sus ganancias

con sus tarjetas, mientras que perdió 17 millones en sus ventas de productos de electrónica.

Ni los individuos ni las empresas triunfan para siempre. Sólo con la muerte del director, ya se garantizan cambios. Dada la importancia del factor humano y la variabilidad de las personas —o incluso de la misma persona en diferentes etapas de la vida— no es sorprendente que la norma sea que las posiciones relativas de los negocios sufran cambios drásticos en el tiempo.

Algunos ejecutivos tienen grandes aciertos durante una época interpretando la evolución de un país, pero sin embargo después se vuelven ineficaces. Sewell Avery, por ejemplo, fue durante muchos años un líder con gran éxito y altamente elogiado de U.S. Gypsum y después de Montgomery Ward. Sin embargo, sus últimos años estuvieron marcados por la crítica pública y la controversia en relación a la manera en que administraba Montgomery Ward, y por una disputa encarnizada por el control de la compañía, cuya mala administración se le atribuyó. Cuando Avery renunció como presidente, el valor de las acciones de Montgomery Ward subió inmediatamente. Bajo su liderazgo, Montgomery Ward había separado una suma tal de millones de dólares como colchón, en caso de una caída en el mercado bursátil, que la revista *Fortune* la llamó «un banco con frontis de tienda». Durante ese mismo tiempo, rivales como Sears usaban su dinero para expandirse a nuevos mercados.

Lo que es importante no es el éxito o el fracaso de individuos o compañías particulares, sino que el conocimiento y las visiones particulares acaben imponiéndose con éxito sobre la ceguera o resistencia de dueños y directores particulares. Dada la escasez de recursos mentales, una economía en la cual el conocimiento y la visión tienen tal ventaja decisiva en la competencia del mercado, es una economía que tiene grandes ventajas en crear un alto estándar de vida para la población en general. Una sociedad en la cual sólo los miembros de una aristocracia hereditaria, una junta militar o un partido político único en el poder pueden tomar grandes decisiones, es una sociedad que desperdicia gran parte del conocimiento, de la visión y del talento de la mayoría de su propia gente. Una sociedad en la cual las decisiones sólo pueden ser tomadas por algunos hombres desperdicia la mitad de su conocimiento, talento y visión.

Es cuestión de comparar estas sociedades con fuentes restringidas de capacidad de toma de decisiones, con una sociedad en la cual un niño campesino que caminó trece kilómetros hasta Detroit para buscar un trabajo pudo terminar creando Ford Motor Company y cambiar la cara de Estados Unidos con la producción masiva de automóviles, o donde un par de jóvenes mecánicos de bicicletas pudieron crear el aeroplano y cambiar todo el mundo. Ni la falta de pedigrí ni la falta de grados académicos, y ni siquiera la falta de dinero, pudieron parar las buenas ideas, ya que las inversiones están siempre buscando a un ganador a quien apoyar para hacer más dinero. Una sociedad que puede aprovechar todo tipo de talentos de todos los

segmentos de su población tiene obvias ventajas sobre sociedades donde sólo se permite que los talentos de los pocos preseleccionados determinen su destino.

Ningún sistema económico puede depender de la sabiduría continua de sus líderes actuales, y una economía coordinada por los precios y la competencia en el mercado no necesita hacerlo, ya que estos líderes pueden ser forzados a cambiar de curso —o ser reemplazados— ya sea debido a los números rojos, a los accionistas descontentos, a los inversores externos listos para adquirir el negocio, o debido a la quiebra. Dadas estas presiones económicas presentes en una economía capitalista, no es casualidad que las economías bajo el pulgar de reyes y comisarios rara vez hayan igualado el éxito de las economías basadas en la competencia y los precios.

CAMBIOS TECNOLÓGICOS

Durante décadas, a lo largo del siglo XX, los televisores fueron construidos alrededor de un tubo de rayos catódicos, sobre el que se proyectaba una imagen que venía de la pequeña parte de atrás del tubo hacia el frente de la pantalla, donde se apreciaba la escena. Pero un nuevo siglo vio esta tecnología reemplazada por otras que produjeron una pantalla más delgada y más plana, con mejores imágenes. El año 2006, sólo el 21 por ciento de los televisores vendidos en Estados Unidos tenían la tecnología del tubo catódico, mientras que el 49 por ciento de todos los televisores vendidos tenían pantalla de LCD y otro 10 por ciento tenían pantallas de plasma.

Durante más de un siglo, Eastman Kodak fue la mayor compañía fotográfica del mundo. Pero la nueva tecnología creó nuevos competidores. Para el final del siglo XX y el comienzo del XXI, las cámaras digitales comenzaron a ser producidas no sólo por productores tradicionales de cámaras como Nikon, Canon y Minolta, sino también por productores de artículos informáticos como Sony y Samsung. La venta de carretes fotográficos comenzó a descender, por primera vez, después del año 2000 y la venta de cámaras digitales sobrepasó la de cámaras de carrete tres años después. Este cambio repentino sacó a Eastman Kodak del primer lugar, y lo dejó con la dificultad de convertirse de la fotografía analógica a la digital.

Revoluciones tecnológicas similares se han dado en otras industrias y en otros tiempos. Los relojes de pared y de pulsera dependieron por siglos de resortes y engranajes para marcar el tiempo y mover sus manijas. Los suizos se volvieron renombrados por la calidad de los mecanismos que producían, y la compañía estadounidense líder en relojes de pulsera a mediados del siglo XX —Bulova— usaba mecanismos fabricados en Suiza para sus relojes más vendidos. Sin embargo, la aparición en la década de 1970 de la tecnología de cuarzo, más barata y más precisa, llevó a una caída drástica en las ventas de los relojes Bulova, y las ganancias de la compañía que los fabricaba se desvanecieron. Como informó *The Wall Street Journal*:

> En 1975, la compañía reportó una pérdida de 21 millones de dólares respecto a 55 millones de dólares en ventas. Ese año, se afirmó que la compañía tenía el 8 por ciento del mercado estadounidense de relojes de pulsera, la décima parte de lo que tuvo en su apogeo a comienzos de la década de 1960.

CAMBIOS EN LIDERAZGO EMPRESARIAL

Tal vez el hecho al que se le presta menos atención es que la industria y el comercio son administrados por personas que difieren mucho en perspectiva, visión, liderazgo, capacidad organizativa y dedicación; algo normal en las personas en cualquier otro ámbito de la vida. Por ello las compañías que éstas lideran difieren en la eficiencia con la que llevan adelante su trabajo. Además, estas diferencias cambian con el tiempo.

La industria automotriz es solamente un ejemplo. De acuerdo con la revista de negocios *Forbes*, «otros fabricantes de automóviles ni siquiera se pueden acercar a Toyota en los costes de fabricación de automóviles» y esto se muestra en los resultados. «Toyota ganó 1.800 dólares por cada vehículo vendido, General Motors 300 dólares y Ford perdió 240», según *Forbes*. «Toyota tiene una ganancia neta mucho mayor a la ganancia combinada de las tres grandes compañías de Detroit», según la revista *The Economist*. A pesar de que Toyota tardaba menos horas en fabricar cada automóvil, según la revista *BusinessWeek*, sus automóviles tuvieron menos defectos que los de cualquiera de los tres grandes fabricantes de automóviles en Estados Unidos. Se dijo que las altas puntuaciones en los rankings de calidad a cargo de la revista *Consumer Reports* durante las décadas de 1970 y 1980 eran, en parte, la causa de que los automóviles de Toyota ganaran amplia aceptación en el mercado estadounidense y, a pesar de que Honda y Subaru sobrepasaron a Toyota en los rankings de *Consumer Reports*, Toyota continuó superando a cualquier fabricante estadounidense en ese período. Con los años, sin embargo, la competencia de los fabricantes de automóviles japoneses llevó a marcadas mejoras en los automóviles hechos en Estados Unidos, con lo que «se fue cerrando la brecha de calidad con los fabricantes asiáticos», según *The Wall Street Journal*. A pesar de que Toyota superó a General Motors como el mayor fabricante de automóviles en el mundo, en el 2010 tuvo que parar su producción y retirar del mercado más de ocho millones de automóviles debido a peligrosos problemas con su sistema de aceleración. Ni el liderazgo en calidad, ni cualquier otro tipo, es permanente en una economía de mercado.

Lo que importa mucho más que el destino de cualquier negocio es cuánto puede beneficiar su eficiencia a los consumidores. Como señaló *BusinessWeek* en relación con Wal-Mart:

> En Wal-Mart, «precios bajos todos los días» es más que un eslogan; es el postulado fundamental de un culto que se hace pasar por una compañía […]. New England Consulting estima que Wal-Mart ahorró a sus consumidores estadounidenses 20.000 millones de dólares sólo el año pasado.

El liderazgo empresarial es un factor importante, no solamente en el éxito relativo de las empresas, sino fundamentalmente en el progreso de la economía en su conjunto a través del contagio del impacto de nuevos y mejores métodos de negocios en las compañías de la competencia y en otras industrias. Otro factor relacionado con el anterior es el papel del conocimiento en la economía. Algunos líderes empresariales son muy buenos en algunos aspectos de la dirección de empresa y muy malos en otros aspectos. El éxito de la empresa depende por tanto de saber qué aspectos resultan ser cruciales en un momento específico. A veces dos ejecutivos con habilidades e incapacidades muy diferentes pueden combinarse y producir un exitoso equipo de dirección, cuando ambos habrían fracasado completamente de haber actuado solos.

Ray Kroc, el fundador de la cadena McDonald's, era un genio en cuestiones de producción y seguramente sabía más de hamburguesas, batidos y patatas fritas que cualquier otra persona en el mundo —y claro que hay mucho por saber sobre eso—, pero se sentía perdido en operaciones financieras complejas. Estos asuntos los manejaba Harry Sonneborn, que era un genio financiero cuyas improvisaciones rescataron a la compañía del borde de la quiebra más de una vez, durante sus difíciles primeros años. Pero Sonneborn ni siquiera comía hamburguesas, y mucho menos le interesaba cómo se hacían y comercializaban. Sin embargo, como equipo, Kroc y Sonneborn hicieron que McDonald's se convirtiera en una de las compañías líderes del mundo.

Cuando una industria o un sector de la economía están pasando por un rápido cambio en la manera de hacer negocios, es cuando los líderes del pasado tienden a ver como algo muy difícil la ruptura con el molde de su experiencia pasada. Por ejemplo, cuando la revolución de cadenas de comida rápida explotó en la década de 1950, varios líderes en franquicias de restaurantes como Howard Johnson no tuvieron éxito en competir con nuevas empresas como McDonald's en el sector de comida rápida del mercado. Incluso cuando Howard Johnson creó imitaciones de los nuevos restaurantes de comida rápida bajo el nombre de Howard Johnson Jr., éstas no pudieron competir satisfactoriamente, porque traían al negocio de la comida rápida perspectivas y prácticas que eran acertadas para restaurantes convencionales, pero que hacían las operaciones demasiado lentas en el nuevo sector, donde la venta rápida de comida barata era la clave de las ganancias.

Seleccionar gestores puede ser tan fortuito como cualquier otro aspecto de los negocios. Fue sólo a través de prueba y error que McDonald's descubrió en la década de 1950 qué tipo de personas eran las más adecuadas para administrar sus

restaurantes. Los primeros concesionarios de sus franquicias eran personas con experiencia en los negocios pero a quienes, sin embargo, les fue muy mal. Los primeros dos franquicitarios de McDonald's que realmente triunfaron, y mucho, fueron un matrimonio de clase trabajadora que gastaron los ahorros de su vida para abrir su propio negocio. Tenían tales limitaciones financieras al inicio que incluso tuvieron dificultad para conseguir los 100 dólares de cambio que necesitaban poner en la caja registradora en su primer día. Y terminaron volviéndose millonarios.

Otras personas de clase trabajadora que arriesgaron todo lo que tenían para abrir un restaurante McDonald's también tuvieron un gran éxito, a pesar de no tener experiencia en la administración de un restaurante o un negocio. Cuando McDonald's puso sus propios restaurantes propiedad de la empresa, éstos no tuvieron ni de cerca el éxito que tuvieron las franquicias cuyos dueños habían arriesgado sus ahorros de toda la vida. Sin embargo, esto es algo que no se podía prever.

La importancia del factor personal en eficiencia de los ejecutivos en una empresa fue sugerida desde otro punto de vista por un estudio sobre directores de empresas en Dinamarca. La muerte de un familiar de un director danés llevaba, en promedio, al descenso de un 9 por ciento de las ganancias de la empresa. Si la muerte era de su pareja, el descenso era del 15 por ciento y, si era de un hijo, el 21 por ciento. Según *The Wall Street Journal*, «El descenso de las ganancias era mayor cuando el niño tenía menos de dieciocho años, y mayor aún cuando se trataba de la muerte de un hijo único». A pesar de que las empresas normalmente son consideradas como instituciones impersonales que operan en un mercado impersonal, tanto el mercado como las empresas reflejan las prioridades de las personas y su función.

Las economías de mercado no solamente se tienen que sostener en la competencia de precios entre varios productores para que los más exitosos continúen y crezcan, sino que también tienen que encontrar la manera de cribar a aquellos dueños y directores de empresas que no logran explotar al máximo los recursos de la nación. Las pérdidas logran eso. La quiebra produce el cierre de una empresa entera que repetidamente no ha logrado ponerse al nivel de sus competidores o que está fabricando un producto que ha sido superado por otro.

Antes de llegar a ese punto, sin embargo, las pérdidas pueden forzar a una empresa a repensar internamente sus políticas y su personal. Esto puede incluir al director, que puede ser reemplazado por la presión de los accionistas descontentos que no han venido recibiendo los dividendos que esperaban. Una empresa mal administrada es más valiosa para los inversores externos que para sus actuales dueños, cuando estos inversores externos creen que pueden mejorar su eficiencia. Los inversores externos pueden así ofrecer a los accionistas actuales más por sus acciones que lo que valen actualmente e inclusive lograr una ganancia, si es que el valor de esa acción después sube al nivel esperado, una vez que el director actual es reemplazado por otro mejor. Por ejemplo, si la acción se está vendiendo a 50 dólares en el mercado, bajo una dirección ineficiente, inversores externos pueden comenzar

comprándolas a 75 dólares hasta que sean dueños del porcentaje que les asegure el control de la empresa.

Tras usar ese control de la empresa para despedir a los directores actuales y reemplazarlos por un equipo directivo más eficiente, el valor de la acción puede subir a 100 dólares. A pesar de que esta ganancia es la que motiva a los inversores, desde el punto de vista de la economía en su conjunto, lo importante es que ese ascenso en el precio de las acciones suele implicar que el negocio está atendiendo a más clientes, u ofreciéndoles mejor calidad y mejores precios, u operando a un menor coste; o tal vez se esté dando una combinación de todas estas situaciones.

Como muchas otras cosas, administrar una empresa se ve fácil desde fuera. En la víspera de la revolución bolchevique, Lenin declaró que la «administración y el control» eran factores clave para dirigir una empresa y que el capitalismo ya había «reducido» la administración de las empresas a «operaciones extraordinariamente simples» que «cualquier persona letrada podía realizar», es decir, «la supervisión y el registro, el conocimiento de las cuatro reglas aritméticas, y la emisión de los recibos apropiados». Estas «operaciones excesivamente fáciles de registro, archivo y verificación» podían, según Lenin, ser «fácilmente realizadas» por personas que reciben el salario típico de un trabajador.

Sin embargo, apenas pasados unos años en el poder, Lenin se enfrentó a una muy diferente —y muy amarga— realidad. Él mismo escribió sobre una «crisis de combustible» que «amenazaba con interrumpir todo el trabajo soviético», sobre una «ruina, hambruna y devastación» económicas del país e incluso admitió que el levantamiento de los campesinos se había convertido en un «suceso común» bajo el gobierno comunista. En pocas palabras, las funciones económicas que habían parecido tan fáciles y simples antes de tener que desempeñarlas, ahora se mostraban amenazadoramente difíciles.

Más adelante, Lenin vio la necesidad de conseguir personas «que sean versadas en el arte de la administración» y admitió que «únicamente encontraremos expertos a los que recurrir en la vieja clase», esto es, en los empresarios capitalistas. En su discurso de 1920, ante el Congreso del Partido Comunista, Lenin advirtió a sus camaradas: «Con demasiada frecuencia, las opiniones sobre la administración corporativa están imbuidas de un espíritu de clara ignorancia, un espíritu antiexperto». Las aparentes simplicidades de tres años antes ahora requerían expertos. Así comenzó la Nueva Política Económica de Lenin, que permitió mayor actividad del mercado, y bajo la cual la economía soviética comenzó a revivir.

La coordinación del conocimiento

En la Edad Media, cuando los artesanos producían todo, desde espadas hasta rejas del arado, según los requerimientos directos del cliente, no había problema para saber qué se quería de quién. Pero una economía moderna, ya sea capitalista o socialista, se enfrenta una situación enteramente distinta. El supermercado o gran almacén de hoy almacena una increíble variedad de bienes sin saber quién comprará cuánto de qué. Tanto los concesionarios de coches, como las librerías, las floristerías o cualquier otro negocio mantienen una reserva de productos disponibles para la venta, sin saber realmente qué es lo que los clientes van a terminar queriendo. En una economía capitalista, un mal cálculo puede llevar a cualquier cosa, desde la venta a precios rebajados hasta la quiebra.

Tanto bajo el capitalismo como bajo el socialismo, el carácter escaso del conocimiento es el mismo, pero la manera en que estas diferentes economías lidian con ello puede ser muy diferente. El problema no es simplemente la escasez general del conocimiento, sino el hecho de que éste esté frecuentemente fragmentado en pequeñas piezas, y cuya totalidad no puede ser conocida por alguien en particular.

Imagine las dificultades de una compañía petrolera radicada en Texas que tratase de decidir cuánta gasolina, y qué tipo de gasolina, sería necesaria en una gasolinera en la esquina de las calles Market y Castro en San Francisco durante las diferentes estaciones del año, además de en miles de otros lugares en todo el país. La gente que es dueña y trabaja en las gasolineras en estas diferentes ubicaciones tiene un conocimiento mucho mayor de lo que sus clientes particulares posiblemente comprarán en diferentes momentos del año que el que cualquier persona en la sede corporativa en Texas crea tener.

Las variaciones pueden ser grandes, incluso dentro de una misma ciudad al mismo tiempo. Si la gente que vive en las cercanías de las calles Market y Castro en San Francisco es dueña de más automóviles deportivos que la gente que vive cerca de la gasolinera en la Avenida 19 y la calle Irving, entonces el dueño de la gasolinera en Market y Castro va a tender a pedir más gasolina premium o súper que el dueño de la gasolinera que le vende a personas con automóviles más baratos, que usan gasolina más barata, o a camioneros que quieren gasoil. Ninguna persona concreta en un lugar concreto —ya sea en la gasolinera o en la sede corporativa de la empresa— puede tener toda esta información disponible para todo el país, mucho menos puede actualizarla permanentemente para miles de gasolineras de costa a costa mientras las estaciones y los barrios van cambiando. Sin embargo, esto es innecesario en una economía donde cada tipo de combustible va a donde el dinero le hace ir.

La cantidad de información altamente concentrada y conocida por miles de propietarios de gasolineras individuales a lo largo de Estados Unidos es demasiado grande como para ser transmitida a un punto central y ser digerida a tiempo de tal manera que un gobierno pueda asignar los recursos con la misma eficiencia con la que lo hace un mercado coordinado por precios. Una empresa petrolera no conoce ni le importa conocer toda esta información detallada. Lo que le importa saber es que

este mes las órdenes de gasoil le están llegando en gran cantidad desde Dakota del Norte, mientras que Massachusetts está comprando bastante gasolina súper o premium y que Ohio está comprando principalmente gasolina regular sin plomo. El próximo mes puede que exista un patrón de ventas completamente diferente y que la empresa petrolera no conozca en absoluto las razones del nuevo patrón, ni las del viejo patrón. Todo lo que la compañía petrolera tiene que hacer es satisfacer la demanda de gasolina, de donde sea que venga y por la razón que sea. Ese trabajo es infinitamente más sencillo que la tarea que enfrentan los planificadores centrales en una economía socialista.

Al igual que los ejecutivos de las compañías petroleras en Estados Unidos, los ejecutivos que administraban las empresas en la Unión Soviética no tenían manera de estar al tanto de las miles de condiciones locales y los millones de deseos individuales en un país que atraviesa Eurasia desde Europa del Este hasta el océano Pacífico. A diferencia de los ejecutivos estadounidenses, sin embargo, sus homólogos en la Unión Soviética no tenían la misma guía sobre fluctuaciones de precio ni los mismos incentivos de ganancias y pérdidas. El resultado neto era que muchas compañías soviéticas continuaban produciendo cosas en cantidades mayores a las que la gente quería, hasta el momento en que los problemas se tornaban tan grandes y tan obvios como para atraer la atención de los planificadores centrales en Moscú, los cuales sólo entonces cambiaban las órdenes que daban a los fabricantes. Pero esto podía ocurrir años después, mientras que cantidades enormes de recursos se perdían en el camino.

Los problemas a que se enfrentaba la economía soviética no se debían a defectos peculiares de los rusos u otros pueblos en la Unión Soviética. Los estadounidenses se enfrentaron a problemas similares cuando el gobierno de Estados Unidos, durante parte de la década de 1970, controlaba tanto el precio de la gasolina como su asignación. Bajo estas condiciones, tanto los individuos como los negocios tuvieron que disminuir de manera drástica el uso de gasolina en ciertos lugares, como Nueva York y Washington, mientras que en otros lugares —principalmente áreas rurales— se originaba un excedente de gasolina no vendida.

Esto no era producto de la estupidez de los planificadores del gobierno, sino del hecho de que un proceso que es relativamente simple —que los precios dirijan los recursos y productos al lugar donde los individuos quieren que vayan— se torna enormemente complejo cuando un grupo de planificadores centrales busca sustituir su conocimiento, necesariamente limitado, por el conocimiento disperso de un vasto número de personas en circunstancias altamente distintas. El gobierno federal emitió 3.000 páginas de reglamentos, complementadas con «aclaraciones», pero ninguna de éstas distribuía la gasolina de una manera simple y automática, tal y como lo hacen las operaciones corrientes del sistema de precios del libre mercado.

Saber cuánta gasolina enviar a qué lugar, y cuándo, requiere una enorme cantidad de conocimiento de cuándo y dónde hay mayor demanda en un momento específico.

Y esto cambia a lo largo del año, y varía de lugar a lugar. Las personas conducen más a ciertos destinos vacacionales en el verano, y más camiones con motores diésel cargan los productos agrícolas de unos lugares a otros en tiempos de cosecha, y, también, se dan otros usos cambiantes de los coches por muchos motivos diferentes. Nadie en ningún modelo de sistema económico o político puede saber las especificidades de todas estas cosas. La ventaja de una economía coordinada por los precios es que nadie tiene que coordinarla. La eficiencia de una economía así viene dada por el hecho de que no hay necesidad de recopilar grandes conocimientos, sino que éstos son coordinados automáticamente por precios que transmiten de manera rápida y contundente lo que innumerables personas quieren.

La diferencia entre el conocimiento limitado de un ejecutivo de empresa y el conocimiento igualmente limitado de un funcionario público es que el ejecutivo está recibiendo instrucciones sobre qué hacer de otras personas por la vía del mercado —a quién proveer, y cuándo, con qué tipo de combustible, en nuestro ejemplo— mientras que el funcionario público está dando instrucciones a otros y obligándolos a obedecer. En suma, las decisiones económicas al final están siendo dirigidas y controladas por aquellos que tienen un conocimiento específico en una economía coordinada por precios, mientras que en una economía planificada centralmente, dichas decisiones van en la otra dirección: de aquéllos con menos conocimiento, que dan órdenes a aquéllos con más conocimiento. La diferencia es fundamental y profunda en sus implicaciones para el bienestar material de la población en su conjunto.

Durante la intermitente escasez de gasolina en la década de 1970, los estadounidenses experimentaron —en la industria y por tiempo limitado— los mismos problemas económicos que fueron muy comunes en todas las áreas de la industria en la Unión Soviética durante más de cincuenta años. Esta experiencia fue tan rara y chocante para los estadounidenses que era común escuchar todo tipo de explicaciones y teorías conspirativas sobre el asunto, cuando en realidad se trataba de algo que era muy común en países donde el gobierno es quien asigna los recursos. Lo que no era común era que esos métodos se utilizasen en Estados Unidos.

La lógica del control gubernamental, en aquel tiempo, era que la reducción en la oferta de petróleo desde Oriente Medio requería la intervención del gobierno para evitar el caos en el mercado estadounidense del petróleo. Obviamente, los políticos no tenían ninguna intención de admitir que era precisamente su intervención la que había causado dicho caos. La reducción de la cantidad total de gasolina en el país era de apenas unos cuantos puntos porcentuales, es decir, la cantidad de reducción que es normal en cualquier industria y que en cualquier industria se traduce en un pequeño incremento del precio. En efecto, un embargo petrolero previo en 1967 no había causado tales desequilibrios porque no había venido acompañado del mismo tipo de controles de precios instituido por la administración de Nixon y continuado por las administraciones de Ford y Carter. Tampoco habían largas colas de automóviles esperando durante horas en gasolineras en otras naciones industriales occidentales o

en Japón, a pesar de que la mayoría de estas naciones producían un porcentaje mucho menor de su propio petróleo que Estados Unidos. Lo que ocurría era que estos otros países no tenían controles de precio sobre la gasolina, de manera que no tenían la escasez que normalmente acompaña al control de precios.

Cuando el control del gobierno sobre la gasolina terminó en 1981 —en medio de amplias y serias advertencias de políticos y medios de comunicación de que esto llevaría a un drástico incremento de precios— lo que siguió fue virtualmente una lección en economía elemental. Los precios más altos llevaron a que una mayor cantidad de gasolina fuese ofertada y una menor cantidad demandada. La explotación petrolera aumentó dado que los pozos existentes, cuyos costes de explotación no podían ser cubiertos con el precio controlado, comenzaron a extraer petróleo nuevamente. Al mismo tiempo, los precios de la gasolina comenzaron a descender. Con el tiempo, los precios eran inferiores a los que había durante el complejo sistema de controles gubernamentales, y esta caída continuó con los años hasta que los precios de la gasolina alcanzaron un descenso récord en términos reales, hacia el final del siglo XX. Muchos impuestos adicionales se cobraron luego en la boca del pozo, pero la gasolina en sí estaba más barata que nunca, además de que no había largas colas.

Muchas veces el conocimiento que es económicamente importante es altamente específico a un lugar particular o a un grupo de personas particular, y por lo tanto es difícil que sea ampliamente conocido. Uno de los motivos del éxito de la cadena de tiendas de alimentos A&P en la primera mitad del siglo XX, y de la cadena McDonald's en la segunda, fue la gran cantidad de tiempo y atención que le prestaron a adquirir el conocimiento detallado de ubicaciones específicas donde abrir sus respectivas tiendas, de manera que éstas pudieran ser asequibles al máximo número de clientes posibles. Los agentes de bienes raíces suelen decir que los tres factores más importantes en el valor de éstos son «la ubicación, la ubicación y la ubicación». Lo mismo puede también decirse de muchos negocios que sirven al público.

Hay un motivo por el que las gasolineras habitualmente están ubicadas en una esquina mientras que otros negocios lo están a mitad de la manzana, y por el que las librerías y papelerías rara vez se ubican cerca las unas de las otras, mientras que los concesionarios de coches normalmente sí lo hacen. Cada negocio debe encontrar la ubicación que mejor sirva a su particular clientela. Por ejemplo, en los condados en Estados Unidos, donde se ubican las tiendas de Costco, tienen un ingreso promedio que es dos desviaciones estándar mayor al ingreso promedio de los condados donde están ubicadas las tiendas Wal-Mart.

El conocimiento altamente específico por parte de grupos particulares de personas puede llegar a ser tan decisivo en lo económico como el conocimiento de ubicaciones particulares. A comienzos del siglo XX, un inmigrante italiano en San Francisco, que estaba al tanto de que otros inmigrantes italianos ahorraban dinero de manera regular, incluso con ingresos pequeños, y que eran de fiar a la hora de pagar sus préstamos,

creó un banco al que llamó Bank of Italy, con la finalidad de atraer a estos ahorradores y prestatarios inmigrantes a quienes otros bancos no les dedicaban atención. Su banco comenzó con una pequeña oficina con tres escritorios de madera, algunas sillas, una máquina calculadora, una caja fuerte, y una ventanilla para un cajero. Sin embargo, gracias al hecho de que el propietario conocía bien a la comunidad atendida, y a su astucia general para los negocios, el banco se tornó tan exitoso que creció y expandió sus sucursales por toda California. Una vez se estableció con firmeza, comenzó a atraer a tantos ahorradores, más allá de la comunidad ítalo-estadounidense, que finalmente se convirtió en el mayor banco del mundo: el Bank of America.

6

La función de las ganancias y de las pérdidas

> Rockefeller se hizo rico vendiendo petróleo […]. Encontró métodos más baratos para extraerlo del suelo, como la bomba de combustible.
>
> JOHN STOSSEL

Para aquellos que administran empresas, las ganancias son obviamente deseables, mientras que las pérdidas deplorables. Sin embargo, la economía es diferente a la administración de empresas. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, y desde el punto de vista de la principal preocupación de la economía —a saber, la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos— las ganancias y las pérdidas desempeñan papeles igualmente importantes para mantener y mejorar los estándares de vida de la población en su conjunto.

Parte de la eficiencia de una economía coordinada por precios viene del hecho de que los bienes pueden simplemente «seguir al dinero», sin que los productores sepan por qué las personas compran una cosa aquí y otra allá, y otra más allá en otra temporada. Sin embargo, es necesario que aquellos que administran empresas estén al tanto, no sólo del dinero que ingresan de los consumidores, sino también de cuánto se destina a aquellos que proveen la materia prima, el trabajo, la electricidad y otros insumos. Mantenerse al día con estos numerosos flujos de dinero puede determinar la diferencia entre ganancias y pérdidas. Por ello, la electricidad, las máquinas o el cemento no pueden ser usados de la misma manera descuidada que provocó que se necesitaran más insumos por unidad de producción en la economía de la Unión Soviética que en la de Alemania o Japón. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, y del bienestar del público consumidor, la amenaza de pérdidas es tan importante como la perspectiva de ganancias. Cuando una empresa en una economía de mercado encuentra maneras para hacer descender los costes, las empresas de la competencia no tienen otra opción que arreglárselas para tratar de lograr lo mismo. Por ejemplo, la cadena de supermercados Wal-Mart comenzó a vender alimentos en 1988, y al iniciarse el siglo XXI ya se había convertido en el mayor vendedor de alimentos de Estados Unidos. Sus bajos costes beneficiaron no solamente a sus propios consumidores, sino también a aquellos de otras tiendas. Como informó *The Wall Street Journal*:

> Cuando el año pasado dos centros comerciales Wal-Mart y una tienda de alimentos regional rival abrieron cerca de un supermercado Kroger Co. en Houston, las ventas de Kroger cayeron en un 10 por ciento. El director de la

> tienda, Ben Bustos, se movilizó rápidamente para bajar algunos precios y cortar ciertos costes laborales, por ejemplo, comprando tartas precocinadas en vez de cocinarlas en la tienda, y comprando productos preparados para el bufé de ensaladas. Antes, los empleados disponían los productos a mano en los estantes. Ahora, las frutas y los vegetales llegaban perfectamente ordenadas y relucientes a los estantes.
>
> Estas medidas ayudaron al señor Bustos a bajar las horas por trabajador entre un 30 y un 40 por ciento respecto a cuando la tienda abrió cuatro años antes, y a reducir los precios de ciertos productos básicos, como el cereal, el pan, la leche, los huevos y los pañales desechables. A comienzos de este año, las ventas en Kroger, finalmente, superaron a las del año pasado.

En resumen, la economía operó de manera más eficiente, para mayor beneficio de los consumidores, no solamente gracias a la capacidad de Wal-Mart de reducir sus propios costes y bajar los precios, sino también al hecho de que esto forzó a Kroger a encontrar maneras de lograr lo mismo. Éste es un microcosmos de lo que ocurre en una economía de libre mercado. «Cuando Wal-Mart comienza a vender alimentos en una comunidad —mostraba un estudio—, el precio promedio de los alimentos en esa comunidad baja entre un 6 y un 12 por ciento.» Una competencia similar entre vendedores de bajo coste en otras industrias tiende a producir resultados similares. No es casualidad que las personas en esas economías tiendan a tener mayores estándares de vida.

LAS GANANCIAS

La ganancia o lucro debe ser el tema peor entendido de la economía. Los socialistas siempre han considerado el lucro simplemente como «cobrar de más», como lo denominó el socialista fabiano George Bernard Shaw, o como «plusvalía», tal y como lo calificó Carl Marx. «Jamás me hablen de lucro —les dijo el primer ministro de la India, Jawalharlal Nehru, a los líderes industriales de su país—: Es una palabra sucia.» El filósofo John Dewey pedía que «la producción para el lucro se subordine a la producción para el uso».

Desde la perspectiva de todos estos hombres, el lucro o ganancia consistía simplemente en cobros innecesarios que, en detrimento de los consumidores, se añadían a los costes inherentes que conlleva la producción de bienes y servicios. Uno de los aspectos más atractivos del socialismo, especialmente en el pasado, cuando se trataba de una mera teoría idealista sin ejemplos concretos en el mundo real, era que buscaba eliminar estos cobros supuestamente innecesarios, con la finalidad de hacer que las cosas fuesen, en general, más asequibles, especialmente para la gente de bajos

ingresos. Sólo después, cuando el socialismo pasó de ser una teoría a ser un sistema económico real en varios países, se hizo dolorosamente evidente que las personas en los países socialistas tenían mayores problemas para costearse aquellas cosas que, en los países capitalistas, la mayoría de la gente podían comprar con facilidad.

LAS GANANCIAS COMO INCENTIVOS

Volvamos al inicio. La esperanza de obtener un lucro y la amenaza de perderlo es lo que fuerza al dueño de un negocio, en una economía capitalista, a producir al coste más barato y vender al coste que los consumidores están más dispuestos a pagar. Sin estas presiones, aquellos que administran empresas bajo el socialismo tienen muchos menos incentivos para ser lo más eficientes posible bajo ciertas circunstancias y mucho menos para mantenerse al tanto de las condiciones cambiantes y responder a ellas rápidamente, como lo tienen que hacer las empresas capitalistas si quieren sobrevivir.

Fue una máxima autoridad soviética, Leonid Brézhnev, quien dijo que los administradores de las empresas de su país le temían a la innovación «como el diablo le teme al incienso». Sin embargo, en vistas de los incentivos a empresas de propiedad y control gubernamental, ¿por qué habrían los administradores de arriesgar y experimentar con nuevos métodos y productos, cuando por lograrlo ganarían muy poco o nada mientras que por no lograrlo podían perder su trabajo (o más que eso)? Bajo Stalin, el fracaso solía ser equiparado al sabotaje, y castigado de la misma manera. Incluso bajo las condiciones menos drásticas del socialismo democrático, como en la India durante décadas, tras su independencia, las empresas protegidas, como las de coches, no necesitaban innovar.

Hasta que en 1991 se dio inicio a la liberación de los mercados en la India, el coche más popular era el Hindustan Ambassador—una copia descarada del Morris Oxford británico—. Incluso en la década de 1990, *The Economist* se refería al Ambassador como una «versión levemente actualizada de un Morris Oxford de la década de 1950». El periódico londinense *The Independent* informó: «Durante años, los Ambassador han sido notorios en la India por su pobre acabado, conducción pesada y su proclividad a accidentes alarmantes». No obstante, había listas de espera —de meses e incluso de años— para poder adquirir un Ambassador, dado que estaba prohibido importar coches extranjeros que le hicieran la competencia.

Bajo el capitalismo de libre mercado, los incentivos trabajan en la dirección contraria. Incluso las empresas más lucrativas pueden perder su mercado si no continúan innovando para evitar ser superadas por sus competidoras. Por ejemplo, IBM fue pionera en crear ordenadores, con un modelo de 1944 que ocupaba 8,5 metros cúbicos. Sin embargo, en la década de 1970, Intel creó un chip de ordenador más pequeño que una uña, y que, además, podía realizar las mismas operaciones que ese ordenador. Intel misma estaba constantemente forzada a mejorar su chip a una

velocidad exponencial, dado que otras empresas rivales, como Advanced Micro Devices (AMD), Cyrix y otras comenzaron a alcanzarla tecnológicamente. Más de una vez, Intel invirtió tal cantidad de recursos en el desarrollo de mejores chips que puso en riesgo la propia supervivencia de la compañía. Pero la alternativa era dejarse vencer por la competencia, lo cual habría implicado un riesgo aún mayor para la supervivencia de la empresa.

A pesar de que Intel siguió siendo el proveedor principal de chips de ordenadores en el mundo, la competencia de AMD impulsó a ambas compañías hacia la innovación, tal como reportó *The Economist* en 2007:

> Por un tiempo pareció que AMD había superado a Intel en el diseño de chips. Diseñó una manera inteligente de hacer que los chips pudieran manejar datos tanto en bloques de 32 como de 64 bits, mientras que Intel adoptó este sistema, con reservas, en 2004. En 2005, AMD lanzó un nuevo procesador que fraccionó el procesamiento de datos numéricos entre dos «núcleos», lo cual mejoró el rendimiento y redujo el consumo de energía. Sin embargo, Intel respondió con fuerza con su propio diseño de dos núcleos… El próximo año, Intel lanzará nuevos chips con ocho núcleos en una misma porción de silicona, al menos un año antes que AMD.

Esta rivalidad tecnológica ha tenido grandes y muchas veces dolorosas consecuencias tanto para Intel como para AMD. Por ejemplo, AMD tuvo pérdidas de más de 1.000 millones de dólares en 2002 y sus acciones descendieron cuatro quintos de su valor. Sin embargo, cuatro años después, el precio de las acciones de Intel cayó un 20 por ciento en sólo tres meses y la empresa anunció que despediría a mil directivos, dado que sus ganancias cayeron un 57 por ciento, mientras que las de AMD se elevaron un 53 por ciento. Toda esta competencia desesperada ocurrió en un sector donde Intel vende más de un 70 por ciento de todos los chips de ordenador del mundo. En resumen, incluso entre los gigantes corporativos, la competencia en la innovación se puede tornar feroz en un libre mercado, tal como indica la batalla por las cuotas de mercado entre estas empresas de microchips. El decano de la Yale School of Management, en Estados Unidos, describió la industria de chips de ordenador como «una industria en agitación constante» y el presidente de Intel escribió un libro titulado: *Sólo los paranoicos sobreviven*.

El destino de AMD e Intel no es el tema. La cuestión es cómo los consumidores se benefician tanto de los avances tecnológicos como de los precios bajos como resultado de la competencia feroz entre estas compañías para lograr ganancias y evitar pérdidas. Y esta industria no es única. En 2002, 120 empresas de las Fortune 500 informaron de pérdidas, con una cifra total de más de 295.000 millones de dólares. Tales pérdidas desempeñan un papel vital en la economía, en la medida en que fuerzan a los gigantes corporativos a cambiar lo que están haciendo, bajo pena de

extinción, dado que nadie puede aguantar pérdidas de esa magnitud de manera indefinida.

La inercia puede ser una tendencia común entre los seres humanos alrededor del mundo —ya sea en los negocios, el gobierno u otros aspectos de la vida— pero las empresas que operan en un libre mercado están obligadas, por los números rojos, a darse cuenta de que no pueden ir a la deriva como la empresa Hindustan Motors, que estaba protegida de la competencia por el gobierno de la India.

Incluso en la India, la liberalización de los mercados hacia el final del siglo XX permitió la competencia en la industria de coches, lo cual forzó a Hindustan Motors a invertir en mejoras. Esto la llevó a producir nuevos coches Ambassador, que eran «mucho más fiables que sus predecesores», según el periódico *The Independent*, y que incluso tenían una «aceleración considerable», según la revista *The Economist*. No obstante, el Hindustan Ambassador perdió su antigua posición de número uno en ventas en la India, y fue desbancado por el Maruti, un auto japonés fabricado en la India. Por su parte, «los Marutis también están mejorando, en previsión de los nuevos invasores», según *The Economist*.

Mientras que el capitalismo tiene un coste visible —la ganancia— que no existe bajo el socialismo, el socialismo tiene un coste invisible —la ineficiencia— que es erradicado en el capitalismo a través de las pérdidas y la quiebra. El hecho de que la mayoría de los bienes sean en general más asequibles en una economía capitalista implica que el lucro es menos costoso que la ineficiencia. Puesto en términos diferentes, el lucro es el precio que se paga por la eficiencia. Claramente, el incremento de la eficiencia debe ser mayor que el lucro, o de lo contrario el socialismo habría provocado, en la práctica, precios más asequibles y mayor prosperidad, como sus teóricos esperaban, pero esto último nunca se materializó en el mundo real. Más allá de eso, si en la práctica, el coste del lucro excediera el valor de la eficiencia que promueve, entonces las organizaciones sin ánimo de lucro y las agencias gubernamentales podrían realizar el mismo trabajo a menor coste y con mayor calidad que las sociedades comerciales y podrían desplazarlas en la competencia del mercado. Sin embargo, ello rara vez ocurre, mientras que lo contrario ocurre con frecuencia; por ejemplo, cuando empresas privadas asumen funciones que eran antes realizadas por agencias gubernamentales o por organizaciones sin ánimo de lucro como las universidades.**[16]**

Mientras los capitalistas son concebidos como personas que se lucran, lo que el dueño de una empresa en realidad obtiene es la titularidad jurídica de lo que sobra, una vez restado el dinero de los costes al que recibe de los clientes. Este residuo puede ser positivo, negativo o nulo. Los trabajadores deben cobrar y los acreedores también. De lo contrario, éstos pueden iniciar acciones legales y embargar los recursos de la compañía. Incluso antes de que eso ocurra, éstos pueden simplemente dejar de proveer insumos cuando la compañía deja de pagarles. La única persona cuyo pago depende de lo bien que le esté yendo a la empresa es el propietario de ésta.

Esto es lo que presiona de manera implacable al dueño para que supervise todo lo que está ocurriendo en la empresa y todo lo que viene ocurriendo en el mercado de los productos de la empresa.

En vez de las distintas jerarquías de autoridades que realizan seguimientos de las acciones de sus subordinados en una empresa gubernamental, el propietario de una empresa privada es esencialmente un supervisor no supervisado en lo que concierne a la eficiencia económica. El interés propio toma el lugar de los supervisores externos, y fuerza una mayor atención en los detalles y mucha más inversión de tiempo y energía en el trabajo de la que cualquier otro conjunto de reglas o autoridades sería capaz de llevar a cabo. Este simple hecho da al capitalismo una enorme ventaja. Y más importante aún, este simple hecho da a las personas que viven en economías de mercado coordinadas por precios, niveles de vida visiblemente más altos.

No sólo personas ignorantes, sino personas altamente cultas e intelectuales, como George Bernard Shaw, Carlos Marx, Jawalharlal Nehru y John Dewey, han malinterpretado el lucro o las ganancias como cobros arbitrarios que se suman al coste de la producción. Muchos, incluso hoy, atribuyen con frecuencia el alto nivel de ganancias a los altos precios cobrados por personas motivadas por la «avaricia». La realidad, sin embargo, es que la mayoría de las grandes fortunas de la historia estadounidense ha resultado de la capacidad de alguien para reducir costes, y al mismo tiempo cobrar precios más bajos y por tanto ganar un mercado masivo para su producto. Henry Ford hizo esto con los automóviles, Rockefeller con el petróleo, Carnegie con el acero, y Sears, Penney, Walton y otros fundadores de grandes almacenes, con una gran variedad de productos.

Una cadena de supermercados en una economía capitalista puede ser muy exitosa cobrando precios que permiten apenas un centavo de ganancia por cada dólar de ventas. Debido a que muchas cajas reciben dinero de manera simultánea todo el día en un gran supermercado, esos centavos pueden llegar a constituir un sustancial margen de rentabilidad sobre la inversión, mientras se incrementa muy poco lo que el cliente termina pagando. Si el contenido completo de una tienda se agota en dos semanas, entonces ese centavo por dólar se asemeja más a 25 centavos por dólar a lo largo de un año, dado que ese mismo dólar vuelve a pasar por las cajas 25 veces más. Bajo el socialismo, ese centavo por dólar se eliminaría, pero también se eliminarían todas las presiones económicas en la administración, que producen que los costes se mantengan bajos. En vez de lograr que los precios desciendan a 99 centavos, esta cantidad puede incrementarse, dado que los administradores pierden los incentivos y presiones que les hacen mantener los bajos costes.

Explicado en otros términos, cuando una empresa obtiene un millón de dólares de ganancias, eso no significa que su producción costaría un millón de dólares menos si fuera producida por una organización sin ánimo de lucro o por una empresa gubernamental. Sin los incentivos y restricciones creados por la perspectiva de ganancias y la amenaza de pérdidas, la misma producción podría bien costar millones

de dólares más. Existe un motivo por el cual muchas funciones tradicionales del gobierno, como la recogida de basura, o la administración de las prisiones, han sido subcontratadas cada vez más a empresas privadas, con ánimo de lucro. Estas empresas habitualmente realizan el mismo trabajo a menor coste o con mayor calidad, o ambas cosas a la vez. Por el mismo motivo, las empresas con ánimo de lucro han venido asumiendo funciones como administrar las librerías o los comedores de las universidades.

MÁRGENES DE GANANCIAS

Cuando se pregunta a la mayoría de las personas cómo de alto consideran que es el margen promedio de ganancias, éstas habitualmente responden con un número mucho mayor al verdadero. A lo largo del período de 1960 a 2005, la tasa de rentabilidad de los recursos corporativos en Estados Unidos oscilaba entre un máximo de un 12,4 por ciento y un mínimo de un 4,1 por ciento, antes del pago de impuestos. Después del pago de impuestos, el margen de lucro oscilaba entre un máximo del 7,8 por ciento y un mínimo del 2,2 por ciento. Sin embargo, la tasa de rentabilidad numérica no es la única cosa que muchos malinterpretan. Se suele malentender también el papel que desempeñan estos márgenes de ganancias en una economía coordinada por precios, a saber, servir como incentivos; función que deben cumplir independientemente de las fluctuaciones del mercado. Muchos también desconocen las vastas diferencias entre las ganancias sobre las ventas y las ganancias sobre la inversión.

Las ganancias sobre las ventas son diferentes a las ganancias sobre la inversión. Cuando una tienda compra artículos a 10 dólares y los vende a 15, la gente puede pensar que está haciendo una ganancia de 5 dólares por cada artículo que vende. Sin embargo, la tienda todavía tiene que pagar a la gente que trabaja allí, a la compañía que le suministra la electricidad, y a otros proveedores de bienes y servicios necesarios para que el negocio siga funcionando. Lo que sobra después de todos estos pagos es la ganancia neta, que normalmente es mucho menor que la ganancia bruta. Pero todavía no estamos hablando de la ganancia sobre la inversión, sino meramente de la ganancia neta sobre las ventas, lo que supone ignorar el coste de la inversión que se necesitó para construir la tienda.

Es la ganancia sobre toda la inversión lo que importa al inversor. Cuando alguien invierte 10.000 dólares, lo que esa persona quiere saber es qué tasa de rentabilidad anual le reportará, ya sea que haya invertido en tiendas, en bienes raíces o en acciones y bonos. La ganancia sobre ventas específicas no es lo que más importa. Lo que importa es la ganancia sobre el total del capital que ha sido invertido en el negocio. Esa ganancia importa no solamente a aquellos que la reciben, sino a la economía en su conjunto, dado que las diferencias en los márgenes de rentabilidad, en diferentes sectores de la economía, son las que hacen que las inversiones entren o salgan de estos diferentes sectores, hasta que los márgenes de rentabilidad se equilibran, como

el agua buscando su propio nivel. Las fluctuantes tasas de rentabilidad sobre la inversión asignan los recursos en una economía de mercado.

Las tasas de rentabilidad sobre las ventas son un asunto completamente diferente. Las cosas pueden ser vendidas a precios mucho mayores que los que el vendedor pagó y, aun así, si estos productos se mantienen en los estantes durante meses sin ser vendidos, la ganancia sobre la inversión puede ser menor a la de otros productos que tienen un menor margen de beneficio en el precio pero que se venden en una semana. Una tienda que vende pianos sin duda obtiene un mayor porcentaje de ganancias por cada venta que el que obtiene un supermercado vendiendo pan. Pero el piano permanece en la tienda durante mucho más tiempo, esperando a ser vendido, que una barra de pan. El pan se endurecería y enmohecería si tuviera que esperar el mismo tiempo que un piano para ser vendido. Cuando una cadena de supermercados compra 10.000 dólares de pan, recupera su dinero mucho más rápidamente que cuando una tienda de pianos compra 10.000 dólares en pianos. Por tanto, el vendedor de pianos debe cobrar un mayor porcentaje de margen de beneficio por la venta de cada piano que el que cobra un supermercado por cada barra de pan, si es que la tienda de pianos quiere obtener la misma tasa anual de rentabilidad sobre su inversión de 10.000 dólares.

La competencia entre quienes buscan dinero de inversores tiende a nivelar los márgenes de ganancias, incluso cuando esto requiere que distintos márgenes de beneficio compensen las distintas tasas de rentabilidad entre los diversos productos. Las tiendas de pianos podrán seguir existiendo solamente en la medida en que sus más altos márgenes de beneficio en precios compensen su menor tasa de rotación de ventas. De lo contrario, los inversores llevarían su dinero a otra parte y las tiendas de piano comenzarían a desaparecer.

Cuando el supermercado recupera su dinero en un período menor, puede reinvertirlo rápidamente, comprando más pan u otros bienes esenciales. A lo largo del año, el mismo dinero puede rotar muchas veces en un supermercado, obteniendo ganancias en cada oportunidad, de tal manera que un centavo de ganancia por dólar puede producir una ganancia total anual, sobre la inversión inicial, igual a la ganancia de un vendedor de pianos que cobra un porcentaje mucho mayor de margen de beneficio sobre una inversión que rota de manera mucho más lenta.

Incluso empresas del mismo ramo pueden tener tasas de rotación distintas. Por ejemplo, el stock de Wal-Mart rota más veces por año que el de las tiendas Target. En 2008, en Estados Unidos, un coche permanecía como promedio tres meses en el concesionario antes de ser vendido, mientras que la media del año anterior fue de dos meses. Sin embargo, el mismo año 2008, los Volkswagen se vendían en, aproximadamente, dos meses en Estados Unidos, mientras que los Chrysler tardaban más de cuatro meses. Si bien los supermercados tienden a tener márgenes particularmente bajos de ganancias por ventas, debido a su alta tasa de rotación, las tasas de rentabilidad por ventas de otros negocios suele ser también menor a lo que la

gente cree. Las empresas que aparecieron en la lista de las 500 mayores compañías de Estados Unidos de la revista *Fortune* consiguieron, como promedio, «una rentabilidad de un centavo por dólar» en 2002, y «6 centavos en el año 2000, el año con mayores ganancias».

La ganancia sobre las ventas y la ganancia sobre la inversión no son simplemente conceptos distintos, sino que pueden ir también en direcciones contrarias. Una de las claves del ascenso hasta la cima de la cadena de alimentos A&P en la década de 1920 fue la decisión deliberada de la dirección de la empresa de cortar los márgenes de ganancias sobre las ventas, con la finalidad de incrementar el margen de ganancia sobre la inversión. Con los nuevos y más bajos precios que fueron posibles gracias a las ventas con menores márgenes de ganancia por producto, A&P fue capaz de atraer un mayor número de clientes, logrando mayores ganancias totales debido al mayor volumen de ventas. Con una ganancia de unos cuantos centavos por dólar en ventas, pero con un stock que rotaba casi 30 veces al año, la tasa de rentabilidad sobre la inversión de A&P aumentó vertiginosamente. Esta estrategia de bajo precio y alto volumen estableció un patrón que se expandió a otras cadenas de alimentos y también a otro tipo de empresas. En una época posterior, varios supermercados gigantes fueron capaces de reducir aún más sus márgenes de ganancias por ventas, debido a que manejaban volúmenes aún mayores. Esto les permitió desplazar a A&P del liderazgo de la industria mediante el cobro de precios más bajos.

Por otra parte, un estudio de precios en barrios de bajos ingresos concluyó que los márgenes de beneficio en los precios al consumidor eran más altos de lo habitual, pero que, al mismo tiempo, las tasas de rentabilidad sobre la inversión eran más bajas de lo normal. Las mayores ganancias sobre las ventas ayudaban a compensar los mayores costes de hacer negocios en barrios de bajos ingresos, pero no completamente, cosa que era evidente en los bajos márgenes de ganancias por inversión y la resultante exclusión de dichos barrios por parte de muchos negocios, incluyendo las cadenas de supermercados. Un factor que limita hasta qué punto pueden las tiendas en barrios de bajos ingresos elevar sus precios para compensar los altos costes, es el hecho de que muchos residentes de bajos ingresos ya compran en tiendas de barrios de mayores ingresos, donde los precios son menores, a pesar de que esto signifique pagar la tarifa del autobús o del taxi. Mientras más suben los precios en los barrios de bajos ingresos, aumentan más las posibilidades de que las personas que residen en dichos barrios compren en otra parte. Por tanto, las tiendas en estos barrios están limitadas en su capacidad de compensar sus altos costes y menor rotación con altos precios, lo cual muchas veces los deja en una posición financiera precaria, incluso cuando son acusados de «explotar» a sus clientes.

Es importante anotar también que, en los casos en que altas tasas de criminalidad y vandalismo aumentan los costes de hacer negocios en barrios de bajos ingresos, estos costes adicionales pueden fácilmente superar los márgenes de ganancias y tornar insostenibles muchos negocios en dichos barrios. Si una tienda obtiene un

centavo de ganancia por un artículo que cuesta 25 centavos, entonces basta que un ladrón se lleve uno de cada 25 artículos para que vender se torne no rentable. La mayoría de las personas en ese barrio pueden ser consumidores honestos que pagan por lo que reciben en la tienda, pero basta que exista un pequeño número de ladrones o vándalos para hacer que se vuelva no rentable para las tiendas seguir operando en esos barrios.

Los costes de producción

Entre los factores más cruciales sobre los precios y las ganancias están los costes de producir cualquier bien o servicio que se vende. No todas las personas son igual de eficientes para producir ni todas las circunstancias ofrecen las mismas oportunidades de lograr bajos costes. Desafortunadamente, los costes suelen ser tan malentendidos como las ganancias.

Economías de escala

En primer lugar, no existe «el» coste de producir un producto o servicio dado. Henry Ford comprobó hace ya muchos años que el coste de producir un coche era diferente cuando se producían 100 coches al año que cuando se producían 100.000. Ford se convirtió en el fabricante de coches líder a inicios del siglo XX, al innovar los métodos de producción en serie en sus fábricas, lo cual revolucionó, no solamente su propia empresa, sino muchos negocios en toda la economía, que comenzaron a seguir los principios de producción en serie que él había implantado. El tiempo que se necesitaba para producir el chasis de un Ford T se redujo de doce horas por operario a una hora y media. Con un mercado masivo de coches, se volvió rentable invertir en maquinaria de producción en serie que era cara pero que ahorraba trabajo, y cuyo coste por auto acabaría siendo bajo una vez dividido entre una gran cantidad de coches. Sin embargo, si se vendía sólo la mitad de los coches que se esperaba vender, entonces el coste de dicha maquinaria por coche sería dos veces más alto. Los costes altos y fijos son una de las razones que abaratan los costes de producción por unidad a medida que aumenta la cantidad producida. El abaratamiento de los costes por unidad de producción a medida que aumenta el número de unidades, es lo que los economistas llaman «economías de escala».

Se ha estimado que la cantidad mínima de coches que deben producirse hoy para lograr la más óptima economía de escala llega a los cientos de miles. Sin embargo, a inicios del siglo XX, el mayor fabricante de coches en Estados Unidos producía apenas seis coches al día. En ese nivel de rendimiento, el coste de producción era tan alto que solamente los verdaderamente ricos podían comprar un coche. Pero los

métodos de producción en serie de Henry Ford abarataron los costes de producción de automóviles hasta adecuarlos al abanico de precios aceptables por el estadounidense medio. El precio de un Ford T fue reducido a la mitad entre 1910 y 1916.

Principios similares son aplicables a otras industrias. Entregar 100 cartones de leche a un supermercado es más barato que entregar diez cartones de leche a cada una de las diez tiendas en diez barrios diferentes de la ciudad. Las economías de escala de la producción de cerveza incluyen la publicidad. A pesar de que la empresa Anheuser-Busch gasta millones de dólares al año publicitando la cerveza Budweiser y sus otras cervezas, su altísimo volumen de ventas implica que sus costes de publicidad por barril de cerveza son menores a los de sus competidores Coors y Miller. Este ahorro se suma y permite que empresas más grandes tengan precios más bajos o ganancias más altas, o ambos. Históricamente, las pequeñas tiendas minoristas han tenido dificultad para sobrevivir a la competencia de grandes cadenas que cobran precios más bajos, por ejemplo, A&P en la primera mitad del siglo XX, Sears en la segunda mitad, o Wal-Mart en el siglo XXI. El mayor coste por unidad en las tiendas pequeñas no les permite cobrar precios tan bajos como los de las grandes cadenas.

La publicidad es muchas veces representada como un mero coste adicional sobre los de producción de bienes y servicios. Sin embargo, en la medida en que la publicidad es capaz de hacer que los productos publicitados se vendan más, las economías de escala pueden reducir los costes de producción de tal manera que el mismo producto acabe costando menos cuando es publicitado, que cuando no lo es. La publicidad en sí misma tiene un coste, por supuesto, tanto en un sentido financiero como en el de uso de recursos. Sin embargo, la pregunta de si los costes publicitarios son más altos que la reducción de los costes de producción que es posible gracias a la economía de escala promovida por la propia publicidad, tiene una respuesta empírica y no una conclusión obvia. Por supuesto, la respuesta a esta pregunta puede variar de una industria a otra.

DESECONOMÍAS DE ESCALA

Las economías de escala son solamente una parte de la historia. Si fueran la historia completa, entonces el interrogante sería: ¿Por qué no producir automóviles a través de empresas mucho más grandes? Si General Motors, Ford y Chrysler se fusionaran, ¿no podrían acaso producir automóviles a precios incluso más bajos y así tener mayores ventas y ganancias que cuando los producen de manera separada?

Probablemente no. Llega un punto, en todo negocio, a partir del cual el coste de producir una unidad deja de bajar a medida que aumenta la cantidad producida. De hecho, el coste por unidad termina subiendo cuando una empresa se torna tan grande que resulta difícil de supervisar y coordinar, es decir, cuando la mano derecha deja de

enterarse de lo que la mano izquierda está haciendo.[17] En la década de 1970, cuando la American Telephone & Telegraph Company (AT&T) era la compañía más grande del mundo, su propio presidente lo puso en estos términos: «AT&T es tan grande que, si le das una patada en el trasero hoy, tomaría dos años para que la cabeza diga "ay"». En una encuesta sobre diversos bancos alrededor del mundo en 2006, la revista *The Economist* informó sobre su tendencia a seguir creciendo y las consecuencias de esto en menores niveles de eficiencia:

> La dirección se encontrará con que cada día es más y más difícil agregar y resumir todo lo que ocurre en el banco, abriendo así el camino hacia la duplicidad del gasto, la desatención a los riesgos ocultos y la falta de controles internos.

En otras palabras, los riesgos inherentes de la banca pueden estar bajo control, en el entendimiento de la alta dirección, pero en algún lugar de ese extenso imperio financiero pueden estarse realizando transacciones que exponen el banco a riesgos que la alta dirección desconoce. Sin que lo sepa la alta dirección de un banco internacional con sede en Nueva York, un funcionario del banco en una sucursal en Singapur puede estar realizando transacciones que no solamente crean riesgos financieros sino riesgos de responsabilidad penal. Éste no es un problema peculiar de los bancos o de Estados Unidos. En palabras de un profesor de la London Business School, algunas organizaciones han «alcanzado una escala y una complejidad tales, que los errores en el manejo de riesgos son inevitables; mientras otras se han vuelto tan burocráticas y sobrecargadas que han perdido la capacidad de responder a las demandas cambiantes del mercado».

Durante el reinado de General Motors, como el mayor fabricante de automóviles del mundo, su coste de producción por coche se estimaba en cientos de dólares más que los de Ford, Chrysler y las principales empresas automotrices de Japón. Los problemas relativos al tamaño pueden llegar a afectar tanto a la calidad como al precio. Cuando la revista *Business Week* pidió a los pasajeros más frecuentes y a profesionales de viajes que hiciesen un ranking de la calidad de las aerolíneas, las cinco primeras en calidad resultaron ser pequeñas aerolíneas. Un periodista de *The Wall Street Journal* resumió el resultado de un estudio sobre el manejo del equipaje por las aerolíneas así: «¿Qué aerolíneas son más proclives a perder tu equipaje? Las grandes». Entre los hospitales, las encuestas sugieren que los más pequeños y especializados son habitualmente más seguros para los pacientes que los hospitales más grandes y que tratan un gran número de enfermedades.

En pocas palabras, al mismo tiempo que hay economías de escala, existen también lo que los economistas denominan «deseconomías de escala». Las economías y deseconomías de escala pueden existir de manera simultánea en muchos niveles diferentes de producción. Es decir, hay cosas que un negocio podría hacer

mejor si fuera más grande y otras que podría hacer mejor si fuera más pequeño. En palabras de un emprendedor en la India, «lo que las pequeñas empresas sacrifican en influencia financiera, recursos tecnológicos y poder; lo recuperan en flexibilidad, falta de burocracia y rapidez en la toma de decisiones». Quienes están a cargo de las operaciones de una compañía en Calcuta pueden decidir lo que debe hacerse para mejorar el negocio en esa ciudad, pero, si también tienen que convencer a la alta dirección en la oficina central en Nueva Delhi, sus decisiones no podrán ser puestas en funcionamiento con la misma rapidez, o tan íntegramente, y algunas veces la gente en Nueva Delhi no comprenderá la situación en Calcuta lo suficientemente bien como para aprobar una decisión que sí tiene sentido para las personas que viven allí.

A veces, el tamaño se logra a través de la compra o la fusión con empresas de otra industria. Esta diversificación puede disminuir el riesgo, dado que diferentes industrias ascienden y declinan en momentos diferentes, de manera que la situación de ganancias totales de la empresa no sea tan volátil como la fluctuación de ganancias en industrias particulares. Lo malo de la diversificación es que es difícil tener un equipo de dirección que sea igualmente bueno para administrar múltiples industrias. Por ejemplo, Time Warner ha sido propietaria, en diferentes épocas, de revistas, cadenas de televisión, parques temáticos, un equipo de beisbol y empresas editoriales. Algunos críticos han atribuido los problemas financieros de Time Warner a este intento de administrar un grupo tan heterogéneo de negocios.

Con un tamaño creciente, las deseconomías, eventualmente comienzan a vencer a las economías, de manera que no resulta rentable para una empresa continuar expandiéndose. Por ello las industrias habitualmente están conformadas por un diverso número de empresas, en vez de un solo monopolio gigante y muy eficiente.

En la Unión Soviética, donde tenían una fascinación por las economías de escala y un desdén por las deseconomías de escala, tanto las empresas industriales como agrícolas eran las más grandes del mundo. Por ejemplo, la granja soviética promedio era diez veces más grande que la granja estadounidense promedio y empleaba al menos diez veces más trabajadores. Sin embargo, las granjas soviéticas eran notoriamente ineficientes. Entre las razones de esta ineficiencia, según los economistas soviéticos, estaba la «coordinación deficiente». Veamos este ejemplo para ilustrar el problema:

> En los vastos campos comunes, las flotas de tractores se esparcían para comenzar a arar. El cumplimiento del plan se calculaba según las hectáreas labradas, de manera que al tractorista le convenía cubrir la mayor cantidad de territorio posible. Los tractoristas comenzaban arando surcos profundos en los contornos del campo. Sin embargo, a medida que se adentraban en éste, comenzaban a levantar las cuchillas del arado para avanzar más rápido, con lo que los surcos se tornaban progresivamente menos profundos. Los primeros surcos tenían unos veinticinco centímetros de profundidad. Un poco más lejos del camino, eran de

unos quince centímetros, mientras que en el centro del campo, donde los tractoristas sabían que nadie podía controlarlos, los surcos tenían apenas cinco centímetros de profundidad. Por lo general, nadie notaba que eran más superficiales en medio del campo hasta que fue evidente que algo iba mal, debido al carácter raquítico de la cosecha.

Una vez más, un comportamiento contraproducente, desde el punto de vista de la economía, no era un comportamiento irracional desde el punto de vista de quienes actuaban así. Obviamente, los tractoristas sabían que podían ser mucho más fácilmente controlados en los contornos del campo que en el centro, de manera que, teniendo esto en cuenta, ajustaban el tipo y calidad de su trabajo con el objeto de maximizar su propia paga, basada en la cantidad de tierra que habían labrado. Al no arar tan profundamente en las áreas donde eran menos controlados por los funcionarios de la granja, los tractoristas podían ir más rápido y cubrir mayores extensiones de suelo en un tiempo determinado; incluso, si lo cubrían de manera menos efectiva. Este comportamiento, difícilmente sería exhibido por un agricultor que arase su propia tierra en una economía de mercado, ya que sus acciones estarían gobernadas por el incentivo del lucro, en vez de por controladores externos.

El punto en el que las desventajas del tamaño comienzan a superar a sus ventajas varía de una industria a otra. Por eso los restaurantes son más pequeños que las plantas siderúrgicas. Un restaurante bien administrado, por lo general, necesita la presencia de un propietario con suficientes incentivos para supervisar continuamente muchas cosas que son necesarias para una operación exitosa, en un campo donde los fracasos son muy comunes. No sólo la comida debe prepararse de tal manera que satisfaga los gustos de la clientela, también los camareros y camareras del restaurante deben realizar su trabajo de tal manera que la gente quiera volver a vivir otra experiencia placentera, e igualmente, el mobiliario del restaurante debe satisfacer los deseos de la particular clientela a quien sirve.

Éstos no son problemas que pueden ser resueltos de un solo tirón. Los proveedores de alimentos deben ser continuamente supervisados para ver que continúen enviando el mismo tipo y calidad de productos, pescado, carnes y otros ingredientes necesarios para satisfacer a los clientes. Los cocineros y chefs también deben ser controlados para comprobar que siguen manteniendo los estándares, además de innovar el repertorio a medida que nuevas comidas y bebidas se vuelven populares, mientras otras son menos requeridas por los consumidores. La rotación normal de los empleados requiere también que el dueño tenga la capacidad de seleccionar, entrenar y enseñar a nuevas personas de manera permanente. Por otra parte, los cambios fuera del restaurante —el tipo de barrio donde está ubicado, por ejemplo— pueden hacer o deshacer el negocio. Todos estos factores, y otros más, deben ser tenidos en cuenta, sopesados por el propietario y continuamente, ajustados para que el negocio sobreviva, y, si es posible, sea rentable.

Todos estos detalles, que requieren conocimiento y control directo de alguien en el lugar mismo y con incentivos que vayan más allá de un mero salario, limitan el tamaño de los restaurantes, en comparación con el tamaño de las empresas siderúrgicas, las fábricas de coches o las empresas mineras. A pesar de que existen cadenas de restaurantes a nivel nacional, la mayoría de las veces éstas son administradas por propietarios particulares que funcionan bajo franquicias de una organización nacional que las provee de cosas como la publicidad, estándares y guías generales, mientras que deja numerosas funciones de supervisión a sus dueños locales. Howard Johnson fue un pionero en franquicias de restaurantes en la década de 1930. Johnson proveía la mitad del capital y el administrador local proveía la otra mitad, que obtenía así un interés directo sobre las ganancias del restaurante, en vez de un simple salario fijo por trabajar un número determinado de horas.

COSTES Y CAPACIDAD

Los costes varían no sólo con el volumen de producción, y en grados diferentes de una industria a la otra, sino que también varían en cuanto al nivel de uso de la capacidad existente.

En muchas industrias y empresas, se debe construir la capacidad para administrar un volumen de clientes en temporadas de alta demanda, lo que significa que el resto del tiempo se tiene capacidad excedente. El coste de incorporar más consumidores del producto o servicio durante el tiempo en que hay capacidad excedente es mucho menor al coste de administrar a aquellos que son atendidos en temporada alta. Por ejemplo, un crucero debe recibir suficiente dinero de sus pasajeros para cubrir no sólo gastos corrientes, como pagar a la tripulación, comprar comida y usar combustible, sino que debe también pagar los gastos generales como el precio de compra del barco y los gastos en la sede central de la línea de cruceros.

Atender el doble de pasajeros en un crucero en temporada alta puede requerir la compra de otro barco, así como la contratación de otra tripulación y la compra de dos veces más comida y combustible. Sin embargo, en temporada baja, si el número de pasajeros es solamente un tercio del número que hay en temporada alta, duplicarlo no requiere la compra de otro barco. Los barcos existentes pueden simplemente zarpar con menos camarotes vacíos. Por ello resulta rentable para las líneas de crucero tratar de atraer pasajeros austeros a través de la oferta de tarifas reducidas durante la temporada baja. Por ejemplo, los grupos de jubilados pueden habitualmente programar sus cruceros en cualquier época del año, ya que no están atados a los días de vacaciones y no tienen niños pequeños cuyos horarios escolares limitarían su flexibilidad. Es muy común que los estudiantes de último año de secundaria consigan grandes descuentos en viajes en temporada baja, tanto por tierra como por mar. Los negocios, en general, pueden permitirse otorgar estos descuentos porque sus costes

son menores y cada negocio particular se ve forzado, también, a hacerlo porque de lo contrario la competencia les podría robar clientes.

La capacidad excedente también puede ser el resultado de construcciones demasiado optimistas. Debido a lo que *The Wall Street Journal* denominó «una inoportuna histeria en la construcción de barcos lujosos», las líneas de cruceros de lujo incorporaron más de 4.000 nuevos camarotes en poco menos de un año a comienzos del siglo XXI. Cuando se dieron cuenta de que la demanda no era suficiente para ocupar todos los camarotes adicionales a su precio actual, el resultado neto fue que la línea de crucero Crystal Cruises, por ejemplo, ofreció sus cruceros a través del Canal de Panamá por 1.695 dólares en lugar de por los habituales 2.995 dólares, y Seabourn Cruise Line bajó el precio de su crucero por el Caribe de 4.495 dólares a 1.999. Estas líneas de crucero no hubiesen reducido sus precios de manera tan drástica si no fuera porque las presiones de la competencia no le dejaron otra opción, y porque sus costes incrementales, en momentos de capacidad excedente, seguían siendo más bajos que sus precios reducidos.

La capacidad no utilizada puede causar anomalías en muchos sectores de la economía. La habitación más barata en el modesto hotel Best Western de Cancún, México, costaba 180 dólares por noche a mediados de 2001, mientras que el lujoso hotel Ritz-Carlton, que quedaba muy cerca, alquilaba sus habitaciones a 169 dólares por noche. El hecho era que el Best Western estaba lleno, mientras que el Ritz-Carlton tenía habitaciones disponibles. Y esto no era algo peculiar de México. Un hotel de cuatro estrellas en Manhattan alquilaba sus habitaciones a menor precio que un hotel de dos estrellas muy cerca de allí, y el famoso hotel Phoenician en Phoenix, Arizona, alquilaba sus habitaciones a un precio menor que el Holiday Inn en esa misma ciudad. ¿Por qué sucedía que hoteles, que por lo general son muy caros, estaban alquilando habitaciones a un precio más bajo que hoteles que por lo general son más baratos? Una vez más, la razón era la utilización de la capacidad.

Los turistas que van a complejos hoteleros populares con un presupuesto limitado ya habían hecho sus reservas anticipadamente en esos hoteles de bajo coste, con la finalidad de asegurarse algo por un buen precio. Esto significaba que las fluctuaciones en el número de turistas serían absorbidas por los hoteles más caros. Un descenso general del turismo en 2001, por tanto, generó vacantes en los hoteles lujosos, y éstos no tuvieron otra opción que reducir precios con la finalidad de atraer más personas para ocupar esos puestos. Así, el lujoso Boca Raton Resort & Spa, en Florida, acabó regalando a sus huéspedes la tercera noche, y, en Capapelina del Sur, muchos turistas consiguieron ofertas de última hora en Hilton Head, en casas en la misma playa, donde las reservas, habitualmente, tienen que hacerse con seis meses de anticipación.

Por otro lado, un ascenso del turismo también habría tenido que ser absorbido por los hoteles lujosos, que habrían podido subir sus precios, incluso más de lo normal. Después de tres años consecutivos de un descenso en las ganancias, los hoteles, en

2004, comenzaron, en palabras de *The Wall Street Journal*, a «deshacerse de los descuentos» cuando un mayor número de viajes trajo más huéspedes. La reacción de los hoteles lujosos consistió en un aumento de precios —545 dólares, por noche, en el más pequeño y más barato Four Seasons Hotel en Nueva York— y la eliminación de varios extras gratuitos:

> Este año se les ha hecho más difícil a las familias encontrar las ofertas que incluían desayunos gratuitos y otros beneficios que habían sido tan habituales en los hoteles de negocios durante los últimos años para ocupar sus camas vacías.

Debido a que los precios pueden variar tan ampliamente para la misma habitación en el mismo hotel, dependiendo de si hay o no capacidad excedente, han sido creados negocios auxiliares para llevar a los viajeros hacia donde pueden obtener las mejores ofertas en un día determinado. Priceline y Travelocity son ejemplos de este tipo de negocios, que han emergido para emparejar a los buscadores de ofertas con los hoteles que tienen puestos vacantes inesperados.

Puesto que todas estas respuestas a la capacidad excedente se deben a los incentivos creados por la perspectiva de ganancias y la amenaza de pérdidas en una economía de mercado, estos mismos principios no se aplican en los casos donde el gobierno es quien provee un bien o servicio y cobra por ello. Un funcionario gubernamental tiene pocos incentivos para hacer coincidir precios y costes, y algunas veces se cobra más a aquellos que crean el menor coste. Por ejemplo, cuando un puente es construido o su capacidad es ampliada, el coste creado es esencialmente el de crear la capacidad para administrar el tráfico en las horas punta. Los automóviles que cruzan el puente entre las horas punta de la mañana y las de la noche no cuestan prácticamente nada porque los puentes tienen una capacidad no utilizada durante esas horas. Sin embargo, al cobrar el peaje es frecuente que se ofrezca a los usuarios habituales talonarios de tickets o pases electrónicos a precios más bajos por viaje que aquellos que se cobran a los que cruzan el puente sólo ocasionalmente durante el resto de las horas.

A pesar de que son los usuarios normales de las horas punta los que crean esos altísimos costes de construir y aumentar la capacidad de un puente, éstos pagan menos porque son votantes más numerosos, y porque el mayor interés que tienen en las políticas de peajes los hace más susceptibles a reaccionar políticamente al cobro de éstos. Lo que puede parecer una insensatez económica puede ser más bien la prudencia de funcionarios designados políticamente para operar en los puentes y que están tratando de proteger sus propios empleos. El resultado económico neto es que hay más tráfico durante las horas punta del que habría si el peaje reflejara los costes. Un peaje mayor en las horas punta proveería el incentivo para que algunos conductores decidieran cruzar el puente más temprano o más tarde, pero no a esas horas.

«Trasladar» costes y ahorros

A menudo se dice que los negocios trasladan todos los costes adicionales que se les imponen, ya venga esta imposición a través de mayores impuestos, o a través de una subida de los precios de los combustibles, o a aumentos salariales bajo un convenio colectivo, o a través de una variedad de posibles costes más altos. En esa línea, por ejemplo, cuando los costes bajan por algún motivo, se suele preguntar si estos costes más bajos serán trasladados a los consumidores a través de precios más bajos.

La noción de que los vendedores pueden cobrar el precio que se les antoje pocas veces es expresada de manera explícita, pero sí se encuentra implícita en esa pregunta referida antes: qué trasladarán a los consumidores. Sin embargo, el traslado de mayores costes o ahorros en costes no es un proceso automático y, en ambos casos, depende del tipo de competencia que cada negocio encuentre y de cuántas empresas de la competencia tengan el mismo tipo de ascensos y descensos de costes.

Por ejemplo, si administramos una mina de oro en Sudáfrica y el gobierno en ese país sube el impuesto sobre el oro 320 dólares por kilo, no podríamos trasladar eso a los compradores de oro en el mercado mundial porque los productores de oro en otros países no tienen que pagar esos 320 dólares extra por kilo. Para todos los compradores del mundo, el oro es oro, independientemente de dónde se produzca. No habrá manera de que éstos paguen 320 dólares más por kilo, de nuestro oro, pudiendo comprar el de otros más barato. Bajo esas circunstancias, el impuesto de 320 dólares sobre nuestro oro significa que nuestras ganancias sobre las ventas de oro en el mercado mundial simplemente declinarán 320 dólares por kilo.

El mismo principio es aplicable cuando suben los costes de transporte. Si nosotros enviamos al mercado nuestro producto por ferrocarril y los ferrocarriles suben el precio del flete, podremos pasar ese coste a los compradores solamente si nuestros competidores también están transportando sus productos por ferrocarril. Sin embargo, si nuestros competidores estuvieran transportando sus productos por camión o en barcos mercantes, y nosotros no pudiéramos hacer lo mismo, debido a nuestra ubicación geográfica, entonces, elevar nuestros precios para cubrir los costes adicionales del ferrocarril simplemente permitiría a nuestros competidores cobrar precios menores y llevarse a nuestros clientes. Por otro lado, si todos nuestros competidores transportaran sus productos usando el ferrocarril y a distancias parecidas, consecuentemente, todos podríamos trasladar la subida en el flete a todos nuestros clientes. Pero si nosotros transportáramos nuestro producto un promedio de 160 kilómetros mientras que nuestros competidores sólo 16 kilómetros, entonces sólo podríamos elevar nuestros precios para cubrir el coste adicional del flete por 16 kilómetros y tendríamos que sufrir una reducción en nuestras ganancias por el coste adicional de los restantes 144 kilómetros.

Principios similares son aplicables cuando se trata de trasladar los ahorros a los consumidores. Si nosotros y sólo nosotros creamos una tecnología que nos permita bajar nuestros costes de producción a la mitad, entonces podríamos quedarnos todas las ganancias adicionales, resultantes de estos ahorros en costes, mientras continuemos cobrando lo que cobran nuestros competidores con mayores costes. Sin embargo, y esto es lo que ocurre con mayor frecuencia, también podríamos bajar nuestros precios y llevarnos a los clientes de nuestros competidores, lo que nos podría llevar a tener incluso mayores ganancias totales, a pesar de la reducción de nuestras ganancias por unidad. Muchas de las grandes fortunas estadounidenses —la de Rockefeller, Carnegie y otros— vinieron al encontrar la manera de fabricar o transportar el producto al consumidor a un menor coste, y después cobrar precios más bajos que los de los competidores con costes más altos, y, de esa manera, llevarse a sus clientes.

Con el tiempo, los competidores habitualmente comienzan a utilizar similares avances tecnológicos y organizativos para bajar costes y reducir precios, pero mientras esto ocurre, los pioneros innovadores tienen la posibilidad de hacer fortunas. Esto provee los incentivos para que, en economías de mercado, las empresas que persiguen lucro estén buscando continuamente nuevas formas de hacer las cosas, a diferencia de las empresas bajo economías administradas completamente por el gobierno, como era la Unión Soviética, o bajo economías donde las leyes protegen a negocios particulares de la competencia nacional e internacional, como era en la India antes de que abriesen su economía a la competencia del mercado mundial.

ESPECIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

Una empresa se encuentra limitada no sólo por su tamaño sino por el número de funciones que puede realizar de manera eficiente. General Motors fabrica millones de coches, pero ni un solo neumático. En vez de ello, compra sus neumáticos a Goodyear, Michelin y otros fabricantes que son capaces de producir esta parte del coche de manera más eficiente. Los fabricantes de coches tampoco son dueños de los concesionarios en todo el país. Por lo general, los productores de coches venden automóviles a gente local que luego se los vende al público. Sería casi imposible para General Motors estar al tanto de todas las condiciones locales, a lo largo y ancho de Estados Unidos, que determinan cuál es el coste de comprar o alquilar el terreno donde se localizará el concesionario, o qué ubicaciones son las mejores en una comunidad dada, y mucho menos evaluar la condición de los coches usados de los clientes locales que están siendo intercambiados por coches nuevos.

Nadie puede decidir desde Detroit cuál debe ser el valor de intercambio de un Chevrolet particular en Seattle con golpes y rayones o un Honda particular en

perfectas condiciones en Miami. Y si el tipo de estrategia de ventas que funciona en Los Ángeles no funciona en Boston, aquellos que se encuentran en el lugar tienen mayores posibilidades de saberlo que cualquier persona en Detroit. En resumen, el fabricante de coches se especializa en fabricar automóviles, y les deja las otras funciones a quienes han desarrollado diferentes conocimientos y habilidades para especializarse en esas funciones particulares.

EL INTERMEDIARIO

El deseo perenne de «eliminar al intermediario» ha sido constantemente frustrado por la realidad económica. El alcance del conocimiento humano y la experiencia son limitados para cualquier persona particular o para cualquier grupo manejable de administradores. Solamente puede ser dominado y operado eficientemente por el mismo grupo de personas un número determinado de conexiones, en la gran cadena de producción y distribución. A partir de cierto punto, hay otras personas con habilidades y experiencia diferentes que pueden realizar el próximo paso en la secuencia de forma más barata y efectiva. Por lo tanto, a partir de ese punto es más rentable para una compañía vender su producto a algún otro negocio que pueda llevar a cabo el siguiente paso de la operación de manera más eficiente. Esto se debe a que, como hemos visto en capítulos anteriores, los bienes tienden a canalizarse hacia sus usos más valorados en un libre mercado, y son más valiosos para aquellos que pueden administrarlos más eficientemente en un momento determinado. Los fabricantes de muebles normalmente no son propietarios, ni operan en tiendas de muebles; ni la mayoría de los escritores son dueños de las editoriales que les publican, y mucho menos de las librerías que venden sus libros.

Los precios desempeñan un papel crucial en todo esto, así como en otros aspectos de una economía de mercado. Toda economía debe tener la capacidad, no solamente de asignar los recursos escasos que tienen usos alternativos, sino que también debe determinar cuánto tiempo los productos resultantes deben estar en unas manos antes de ser transferidos a otras que puedan administrar el siguiente paso del proceso de una forma más eficiente. Los negocios que persiguen el lucro están guiados por sus propios intereses, pero estos intereses están sujetos a lo que otros pueden hacer y al coste al que pueden hacerlo.

Lo que conecta el interés propio de una empresa con la eficiencia de la economía, en su conjunto, son los precios. Cuando un producto tiene más valor en manos de otra persona, esa otra persona va a ofrecer más por el producto que lo que vale para su dueño actual. El dueño, después, vende, no por ayudar a la economía, sino por su propio beneficio. Sin embargo, el resultado es una economía más eficiente, donde los bienes se dirigen hacia aquellos que los valoran más. A pesar de frases superficialmente atractivas sobre «eliminar al intermediario», éstos siguen existiendo porque tienen la capacidad de hacer su fase de la operación de manera más eficiente

que otros. No debería sorprendernos que las personas que se especializan en una fase puedan ejecutar esa fase particular más eficientemente que otras.

Los países del Tercer Mundo han tendido a tener más intermediarios que los países industrializados, algo que suele ser motivo de lamento para muchos observadores que no consideran la parte económica de esta situación. El producto agrícola tiende a pasar por más manos entre el agricultor africano, el cual, por ejemplo, cultiva cacahuetes para una compañía que los procesa y transforma en mantequilla en Estados Unidos, que entre el agricultor estadounidense y dicha compañía. Un patrón similar puede verse en relación a los bienes de consumo que van en la otra dirección. Las cajas de cerillas tienden a pasar por muchas manos entre los fabricantes de cerillas y el consumidor africano que las compra. Un economista británico en África Occidental, a mediados del siglo XX, describió y explicó estas situaciones así:

> Los productos que África Occidental exporta son producidos por decenas de miles de africanos que operan en una escala muy pequeña y, por lo general, bastante dispersa. Estas personas, casi en su totalidad, carecen de almacenes apropiados y de reservas de dinero en efectivo […]. El alto número y la gran línea de intermediarios en la compra de productos de exportación proviene, principalmente, de las operaciones económicas necesarias para agrupar la producción de un alto número de pequeñas parcelas. En la comercialización de productos, el primer eslabón de la cadena puede ser la compra, a miles de kilómetros de Kano, de unas cuantas libras de cacahuetes, las cuales llegan allí después de varias etapas de acopio como parte de la carga de un vagón o un camión de varias toneladas.

En vez de que en un área determinada diez agricultores tengan que perder tiempo para transportar ellos mismos pequeñas cantidades de su producto para la venta en un pueblo distante, un intermediario puede recoger el producto de los diez agricultores y llevárselo a un comprador de una sola vez. Esto permite a los agricultores aplicar sus recursos escasos —tiempo y trabajo— a los usos alternativos de dichos recursos con la finalidad de cultivar más productos. Por lo tanto, la sociedad en su conjunto tiene un ahorro en la cantidad total de recursos requeridos para transportar productos de una granja hasta el comprador, así como en el número de negociaciones individuales requeridas en los distintos puntos de venta. Este ahorro de tiempo es especialmente importante durante la temporada de cosecha, cuando parte de ésta puede pudrirse antes de ser cosechada, si no se hace con prontitud, o después, si no es llevada a un depósito o planta de procesamiento con rapidez.

En un país más rico, cada granja tendría mayor producción, y el transporte motorizado en autopistas modernas reduciría el tiempo requerido para llegar al próximo punto de venta, de manera que el tiempo perdido por tonelada de cosecha

sería menor, y menos intermediarios serían necesarios para transportarla. Además, es más probable que los agricultores modernos, en países prósperos, sean dueños de sus propios depósitos, maquinaria de cosecha y otras herramientas. Lo eficiente o ineficiente depende de las circunstancias, ya sea desde la perspectiva de un agricultor particular o de la sociedad en su conjunto. Debido a que estas circunstancias pueden variar radicalmente entre los países ricos y pobres, métodos muy distintos pueden ser eficientes en diferentes países y ningún método particular será necesariamente adecuado para todos.

Por motivos similares, por lo general, hay más intermediarios entre los fabricantes industriales y el consumidor final en los países pobres. Sin embargo, las ganancias de cada uno de estos intermediarios no constituyen simplemente un desperdicio, como lo consideran los observadores independientes, especialmente aquellos de sociedades diferentes. Aquí el factor limitante es la pobreza del consumidor, que restringe la cantidad que puede comprar de una sola vez. Una vez más, África Occidental a mediados del siglo XX nos mostró ejemplos muy claros de esto:

> La mercancía importada llega en grandes envíos y tiene luego que ser distribuida a lo largo de grandes áreas hacia el consumidor final, que, en África Occidental, debe comprar en cantidades extremadamente pequeñas debido a su pobreza […]. La organización del mercado minorista en Ibadan (y en otras partes) ejemplifica muy bien los servicios que los pequeños comerciantes prestan, tanto a los proveedores como a los consumidores. Aquí no hay un cómodo mercado central y es común ver a pequeños comerciantes apostados con sus mercancías en las puertas de comercios europeos. Estos venden, mayormente, los mismos productos que estas tiendas, sólo que en cantidades mucho menores.

Ésta puede parecer la situación ideal para «eliminar al intermediario», dado que los pequeños comerciantes están apostados fuera, al lado de las tiendas que venden la misma mercancía, y los consumidores podrían simplemente entrar en la tienda y comprar los mismos bienes a menor precio adentro. Sin embargo, estos comerciantes venden cantidades tan pequeñas como diez cerillas o medio cigarrillo, a diferencia de la tienda, para la cual sería un desperdicio gastar su tiempo dividiendo sus productos empaquetados, en vistas de los mejores usos alternativos que pueden dar a su trabajo y capital. Las alternativas disponibles para los pequeños comerciantes africanos eran, por lo general, menos remunerativas, de manera que el negocio que resultaba atractivo para estos pequeños comerciantes no lo era tanto para el comerciante europeo. Además, resultaba atractivo para el consumidor pobre en África comprar en los comerciantes locales, incluso cuando la pequeña ganancia adicional de éste subía el precio del producto, porque el consumidor muchas veces no tenía la capacidad de comprar el producto en las cantidades vendidas por los comerciantes europeos.

Por obvio que parezca, este asunto suele ser malentendido por reconocidos escritores[18] y —peor aún— por gobiernos coloniales y poscoloniales hostiles al intermediario y proclives a dictar leyes y políticas que reflejan esa hostilidad.

ECONOMÍAS SOCIALISTAS

Como en otros casos, una de las mejores maneras de entender el papel de los precios, las ganancias y las pérdidas es ver qué ocurre con su ausencia. Las economías socialistas no solamente carecían del tipo de incentivos que fuerzan a las empresas individuales hacia la eficiencia y la innovación, sino que también carecían del tipo de incentivos financieros que lleva a que todo productor, en una economía capitalista, limite su trabajo a aquellas etapas de la producción y la distribución en las que tiene menores costes que las empresas alternativas. Las empresas capitalistas compran insumos de otras que tienen menores costes que ellas para producir esos mismos insumos, y venden su propia producción al intermediario que mejor puede llevar a cabo su distribución. Sin embargo, una economía socialista puede prescindir de las ventajas de la especialización, y además por motivos muy racionales, debido a las muy diferentes circunstancias bajo las que operan.

Por ejemplo, en la Unión Soviética muchas empresas producían sus propios insumos a pesar de que existían productores especializados que podían fabricarlos a menor coste. Dos economistas soviéticos estimaron que el coste de los insumos de una empresa de construcción de maquinaria de la Unión Soviética era entre el doble y el triple que el de empresas especializadas. Sin embargo, ¿por qué habría de ser importante este coste para una empresa individual que debe tomar decisiones en un sistema donde las ganancias y las pérdidas no son importantes? Lo importante era alcanzar el objetivo de producción mensual, determinado por autoridades gubernamentales, y que estaba mejor garantizado por una empresa que fabricaba sus propios insumos; de esta manera, no dependería de la entrega a tiempo de otras empresas que carecían de los incentivos de ganancias y pérdidas propios de una economía de mercado.

Esto no sucedía solamente en las empresas de construcción de maquinaria. De acuerdo con los mismos economistas soviéticos, «la idea de la autosuficiencia de insumos penetra todos los escalones de la pirámide administrativa económica, desde la cima hasta la base». Más de la mitad de todos los ladrillos que se producían en la Unión Soviética los fabricaban empresas cuya finalidad no era ésta, pero que lo hacían para construir cualquier estructura necesaria para realizar su principal actividad económica. Esto era así porque las empresas soviéticas no podían depender de las entregas del Ministerio de la Industria de Materiales de Construcción, el cual no tenía los incentivos financieros para ser un proveedor de ladrillos de confianza que los hiciera de la calidad requerida y los enviara a tiempo.

Por los mismos motivos, muchas más empresas soviéticas producían maquinaria que las que se crearon con ese fin. Al mismo tiempo, las plantas creadas estrictamente para ese fin producían por debajo de su capacidad —es decir, a un coste de producción por unidad mayor que si sus gastos generales hubieran abarcado un mayor número de unidades de producción— porque había muchas otras empresas que producían estas máquinas para autoabastecerse. Los productores capitalistas de ladrillos o maquinaria no tienen otra alternativa que producir lo que quiere el consumidor, y ser puntuales en la entrega, si es que pretenden mantener a esos clientes compitiendo con otros productores de ladrillos y maquinaria. Sin embargo, la situación es diferente cuando hay un monopolio de un producto dado a nivel nacional, bajo control gubernamental, como era el caso de la Unión Soviética.

Así mismo, en la economía china, cuando tras el ascenso de los comunistas al poder en 1949 fue planificada centralmente por el gobierno durante décadas, muchas empresas proveían con sus propios medios de transporte los bienes que producían, a diferencia de empresas en Estados Unidos que contratan compañías de camiones, trenes o aviones de carga para transportar sus productos. Según la revista *Far Eastern Economic Review*: «Durante décadas de desarrollo planificado por el Estado, casi todas las grandes empresas chinas transportaron sus propios bienes, a pesar de lo ineficiente que esto era». En teoría, las empresas especializadas en transporte podrían ser más eficientes, pero la falta de incentivos financieros que tenía una empresa monopolizada por el gobierno para satisfacer a sus clientes, hacía que las firmas de transporte especializadas fuesen demasiado informales, tanto en relación al tiempo de entrega como en relación al cuidado —o falta de él— en la manipulación de los bienes durante el transporte. Una empresa fabricante de mesas para televisores en China puede no ser más eficiente transportando dichas mesas que una empresa de transportes, pero al menos tendrá más cuidado en no dañar sus propias mesas durante el transporte.

Uno de los otros efectos colaterales de las entregas poco fiables era que las empresas chinas tenían que mantener una mayor cantidad de bienes en stock, con lo que desaprovechaban las ventajas de la práctica de entrega a tiempo, como por ejemplo en Japón, las cuales reducían los costes de mantenimiento del stock de las empresas japonesas. De igual manera, los ordenadores Dell, en Estados Unidos, operan con un stock reducido, en relación a sus ventas, pero esto es solamente posible porque hay compañías de transporte como Federal Express o UPS en las que Dell puede confiar, tanto para la entrega rápida y segura de sus insumos, como para el envío rápido y seguro de sus ordenadores a sus clientes. El resultado neto de los hábitos y patrones que sobreviven desde las épocas de la economía gubernamental es que, tomando como base la renta nacional, China gasta el doble que Estados Unidos en transporte, a pesar de que Estados Unidos tiene un territorio mucho mayor, incluyendo dos estados que están a más de 1.600 kilómetros de distancia de los otros cuarenta y ocho.

Las diferencias en el tamaño —luego, en los costes—de los stocks pueden ser extremas de un país a otro. Japón tiene los más pequeños, mientras que los stocks de la Unión Soviética son los más grandes, y los de Estados Unidos están en el medio. En palabras de dos economistas soviéticos:

> En Japón, los repuestos son literalmente utilizados «al bajar del camión», ya que los productores comúnmente entregan insumos a las empresas que los requieren de tres a cuatro veces al día. En Toyota, el volumen de su stock en depósito se estima como el producto de una hora de trabajo, mientras que en Ford el stock se calcula como el producto de hasta tres semanas de trabajo.

En la Unión Soviética, según dichos economistas, «tenemos en stock casi todo lo que se produce en un año». En otras palabras, la mayoría de las personas que trabajan en la industria soviética «podrían tomarse un año de vacaciones pagadas» y la economía podría vivir de su stock. Esto no es una ventaja, sino una desventaja porque los productos almacenados cuestan dinero y no lo generan. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, generar stock consume recursos sin añadir valor al estándar de vida del público. En palabras de los economistas soviéticos: «Nuestra economía está siempre sobrecargada con el gran peso de los stocks, que es mucho más pesado que el que sufre una economía capitalista, incluso durante sus más destructivas recesiones».

No obstante, las decisiones de mantener grandes stocks no eran irracionales, en vista de las circunstancias de la economía soviética y de los incentivos y restricciones inherentes a esas circunstancias. Las empresas soviéticas no tenían otra opción que mantener dichos costosos stocks. Cuanto menos fiables sean los proveedores de insumos, más necesario es tener un stock mayor, para no quedarse sin los insumos vitales.[19] Sin embargo, los stocks incrementan los costes de producción, que, a su vez, aumentan los precios, lo cual reducen el poder adquisitivo y el estándar de vida del público.

La geografía también puede influir en el aumento de la cantidad de stock necesario. A causa de las desventajas geográficas que limitan el transporte terrestre en algunas partes del África Subsahariana,[20] se han tenido que mantener grandes stocks tanto de producto agrícola como industrial, ya que las regiones muy dependientes de ríos y riachuelos para el transporte pueden quedar aisladas cuando éstos se vuelven innavegables, ya sea porque la época de lluvia se retrasa o porque termina prematuramente. En resumen, las desventajas geográficas del transporte terrestre y las diferencias drásticas en precipitaciones en diferentes épocas del año, hacen que los costes del stock sean mayores en el África Subsahariana, lo que contribuye al estándar de vida lastimosamente bajo de esa región. En África, así como en otras partes del mundo, tener grandes stocks implica utilizar recursos escasos sin un correspondiente incremento en el estándar de vida de los consumidores.

El motivo por el que General Motors puede producir coches, sin producir los neumáticos que van con éstos, es porque puede confiar en que Goodyear, Michelin, o quien quiera que le provea de neumáticos, se los tendrá listos para ser colocados en los coches tan pronto como salgan de la cadena de montaje. Si los proveedores no entregaran este insumo a tiempo, obviamente esto sería desastroso para General Motors. Pero sería, incluso, más catastrófico para las propias empresas de neumáticos. Dejar a General Motors plantada, sin neumáticos para colocar en sus Cadillac y Chevrolet, sería financieramente suicida para una empresa de neumáticos, porque perdería un cliente que compra millones por año, sin contar los miles de millones de dólares que acabaría pagando en daños y perjuicios en juicios por incumplimiento de contrato. Bajo estas circunstancias, no es casualidad que General Motors no tenga que producir sus propios insumos, como tenían que hacerlo muchas empresas soviéticas.

Por absurda que sea la imagen de Cadillacs que van saliendo de la cadena de montaje sin tener neumáticos que ponerles, en los tiempos de la Unión Soviética uno de los altos oficiales de ese país se quejaba de que «cientos de miles de coches se encontraban parados sin neumáticos». El hecho de que esta compleja coordinación se produzca de una forma tan automática, en apariencia, bajo un sistema económico, hasta el punto de que la gente rara vez se pare a pensar en ello, no significa que dicha coordinación fuese igual de automática bajo otro sistema económico que trabajara sobre principios distintos.[21] De forma paradójica, es precisamente donde nadie está controlado que toda la economía automáticamente termina siendo coordinada por la fluctuación de precios, mientras que en las economías deliberadamente planificadas este mismo nivel de coordinación una y otra vez ha resultado difícil o imposible de alcanzar.

La fiabilidad es un componente inherente al producto físico cuando mantener a los clientes es un tema de vida o muerte, económicamente, bajo el capitalismo, sea a nivel industrial o comercial. A inicios de la década de 1930, cuando los frigoríficos estaban comenzando a volverse populares en Estados Unidos, los primeros que se produjeron en masa y se vendieron en Sears presentaban muchos problemas tecnológicos y de producción. Sears no tuvo otra opción que cumplir su promesa y aceptó la devolución de 30.000 frigoríficos, en plena Gran Depresión, cuando esto era muy difícil de hacer, dado que tanto las empresas como sus clientes tenían dificultades económicas. Esta situación puso a Sears en una encrucijada financiera: o mejoraba radicalmente la fiabilidad de sus frigoríficos, o dejaba de venderlos (algo que era apoyado por varios ejecutivos y directores de tiendas). Al final hicieron lo primero y se convirtieron en uno de los principales vendedores de frigoríficos en Estados Unidos.

Nada de esto fue fácil. Por otro lado, habría sido difícil que un monopolio socialista hubiese sentido la necesidad de someterse a semejante trauma económico para satisfacer a sus consumidores. El hecho de que las empresas soviéticas no hayan

podido confiar en sus proveedores de insumos y, en su lugar, hayan tenido que hacer muchas cosas por sí mismas, así como el hecho de que las empresas chinas hayan tenido que transportar sus propios productos, a pesar de que ni las empresas chinas ni las soviéticas eran especialistas en estas actividades adicionales, tienen una explicación concreta: los proveedores de insumos no se sentían en la obligación de satisfacer a sus clientes. Lo único que tenían que hacer era seguir las órdenes generales de los planificadores centrales, que no estaban en posición de controlar los detalles específicos de miles de empresas distribuidas a lo largo de una vasta nación. Pero las órdenes de los planificadores centrales no eran lo más adecuadas para sustituir los incentivos del mercado, en el que los consumidores individualmente controlan sus propios detalles. Tanto en la Unión Soviética como en China, durante las épocas de economía centralmente planificada, la población general era quien pagaba el precio de un estándar de vida muy por debajo de lo que los recursos y la tecnología de sus países eran capaces de producir.

7

Las grandes empresas y el gobierno

La competencia ha sido y será siempre problemática para aquellos que tienen que competir.

FRÉDÉRIC BASTIAT

Las grandes empresas pueden ser grandes en distintos sentidos. Pueden serlo en términos absolutos, como Wal-Mart —que recauda miles de millones de dólares en ventas anuales y es una de las compañías más grandes de Estados Unidos—, aunque vende apenas un pequeño porcentaje del total de su industria. Otras empresas pueden ser grandes en el sentido de que facturan un gran porcentaje de todas las ventas de su industria, como Microsoft en relación con sus ventas de sistemas operativos para ordenadores personales alrededor del mundo. Hay importantes diferencias económicas entre la grandeza, en estos dos sentidos que acabamos de presentar. Un monopolio absoluto en una industria puede ser más pequeño, en tamaño, que una empresa mucho más grande en otra industria en la que hay mucha competencia.

Los incentivos y restricciones en un mercado competitivo son muy diferentes a los que existen en un mercado en el que una empresa tiene un monopolio, y dichas diferencias llevan a una conducta distinta, con diferentes consecuencias para la economía en su conjunto. Los mercados controlados por monopolios, oligopolios o cárteles requieren un análisis por separado. Sin embargo, antes de adentrarnos en él, tengamos en cuenta a las grandes compañías en general, ya sean grandes en términos absolutos o en relación con el mercado para los productos de su industria. Una de las características generales de las grandes empresas se trató en el capítulo anterior: las economías y deseconomías de escala, que, conjuntamente, determinan la escala de producción de las empresas que tienen mayores probabilidades de sobrevivir y prosperar en una industria determinada. Otra de las características generales de las grandes empresas es que, típicamente, adoptan la forma de una sociedad anónima, en lugar de ser propiedad de un individuo, una familia, o de adoptar otra forma de sociedad mercantil.

SOCIEDADES ANÓNIMAS

No son simplemente empresas. La primera sociedad anónima en Estados Unidos fue la Harvard Corporation, creada en el siglo XVII para gobernar la primera universidad del país. Difieren de las empresas que son propiedad de individuos, familias o socios

colectivos porque en éstas, los propietarios son responsables personalmente de todas las obligaciones financieras de la organización. Si dichas organizaciones carecen del dinero suficiente para pagar sus deudas o cualquier daño resultante de juicios, un tribunal puede ordenar el embargo de las cuentas bancarias o cualquier otra propiedad personal de los dueños de la compañía. Sin embargo, la responsabilidad de las sociedades comerciales a las que nos referimos aquí está limitada a los recursos de la empresa: de ahí que sus nombres vengan seguidos de la abreviación SA o sociedad «anónima», y SRL o sociedad de «responsabilidad limitada». En el Reino Unido, los equivalentes de estas sociedades van seguidos de la abreviaturas Ltd. (*limited* [«limitada»]), mientras en Estados Unidos están seguidas de Inc. (*incorporated* [«incorporada»].

Esta responsabilidad limitada es mucho más que un privilegio cómodo para los accionistas corporativos, y tiene consecuencias muy relevantes para la economía en su conjunto. Las empresas grandísimas, que producen miles de millones de dólares en negocios al año, difícilmente podrían ser creadas o mantenidas con dinero de unos pocos inversores ricos. No existe tanta gente tan rica como para que eso ocurra, y aquellos que son así de ricos difícilmente arriesgarían sus fortunas en una sola compañía. En vez de ello, las grandes sociedades anónimas son habitualmente propiedad de miles, incluso millones, de accionistas. Este término incluye no sólo a los dueños directos de acciones, sino también a muchas otras personas que puede que ni se consideren accionistas, pero cuyo dinero, invertido en fondos de pensiones, ha sido usado por esos fondos para comprar acciones. Aproximadamente la mitad de la población estadounidense son inversores directos o indirectos en acciones de sociedades anónimas.

Como con muchas otras cosas, la importancia de la responsabilidad limitada puede ser comprendida mejor si vemos lo que ocurre en su ausencia. Durante la primera guerra mundial, Herbert Hoover organizó una empresa filantrópica para comprar y distribuir alimentos a grandes cantidades de personas que sufrían hambre en el continente europeo, a consecuencia de los bloqueos y perturbaciones resultado de la guerra. Un banquero que Hoover había reclutado para que lo ayudase con dicha empresa le preguntó si se trataba de una organización con responsabilidad limitada. Cuando Hoover respondió que no, el banquero renunció inmediatamente. El banquero hizo esto porque, de lo contrario, los ahorros de toda su vida podrían esfumarse si la organización no recibía suficientes donaciones con las que hacer frente a los millones de dólares en comida que necesitaba para alimentar a la gente que pasaba hambre en toda Europa.**[22]**

La importancia de la responsabilidad limitada para los individuos particulares, que crean o invierten en las sociedades anónimas, es evidente. Sin embargo, la responsabilidad limitada de los accionistas es aún más importante para la sociedad en su conjunto, incluyendo a las personas que no son dueñas de acciones en empresas y que no tienen ninguna afiliación con una sociedad anónima. Lo que la

responsabilidad limitada hace, para la economía y para la sociedad en su conjunto, es viabilizar la realización de actividades económicas gigantescas que serían imposibles de financiar por un solo individuo, y que, igualmente, serían demasiado arriesgadas para la inversión de un gran número de accionistas, si cada uno de ellos tuviera que responsabilizarse de las deudas de una empresa, demasiado grande como para que éstos puedan controlar de cerca su rendimiento.

Las economías de escala y los precios más bajos que las sociedades anónimas pueden lograr como resultado de esto, así como el correspondiente mayor nivel de vida, resultado de estas economías de escala, permiten que un gran número de consumidores puedan costear muchos bienes y servicios que de lo contrario estarían fuera su alcance. En resumen, la importancia de la sociedad anónima en la economía, en su conjunto, va mucho más allá de las personas que son propietarias, administran o trabajan en estas empresas.

¿Y qué ocurre con los acreedores que tan sólo pueden recolectar deudas hasta el valor de los recursos de la sociedad anónima, y que no pueden recuperar nada de los propietarios de la sociedad? La denominación de «anónima» o de «responsabilidad limitada» de la sociedad advierte a los acreedores, para que éstos puedan limitar la cantidad de sus préstamos y cobrar tasas de interés ajustadas al riesgo.

Gobierno corporativo

A diferencia de las empresas donde los dueños son sus administradores, una sociedad anónima suele tener demasiados accionistas como para que sean los dueños quienes administren sus operaciones. Los ejecutivos son puestos a cargo de la administración corporativa y son contratados o, en su caso, despedidos, por una junta directiva que tiene la autoridad máxima de la sociedad. Otras instituciones suelen estar organizadas de esta misma forma. Por ejemplo, las universidades, por lo general, también son administradas por gestores que son contratados y despedidos por un consejo de administración, que tienen la autoridad jurídica máxima pero que no administran las operaciones del día a día en las aulas o en la administración académica.

Al igual que la responsabilidad limitada, la separación entre propiedad y administración es una característica muy importante de las sociedades anónimas. Esta característica también suele ser blanco de las críticas contra ellas. Muchos sostienen que la «separación entre propiedad y control» hace que los ejecutivos de la sociedad la administren en su propio interés, a expensas de los intereses de los accionistas. En efecto, los grandes y altamente publicitados escándalos societarios a inicios del siglo XXI confirman el potencial que tiene este tipo de organización hacia el fraude y el abuso. Sin embargo, dado que el fraude y el abuso también han estado presentes en organizaciones sin responsabilidad limitada, incluyendo tanto gobiernos democráticos como totalitarios, así como en la Organización de las Naciones Unidas y en fundaciones sin ánimo de lucro, es evidente que las sociedades anónimas no

resultan más proclives a estos defectos que otro tipo de organizaciones, ni que quienes cometen delitos dentro de estas sociedades estén más blindados de la detección y el castigo.

Las quejas sobre la separación entre propiedad y control por lo general olvidan que los propietarios de las acciones de la sociedad no necesariamente quieren asumir las responsabilidades que vienen de la mano del control. Muchos buscan la recompensa de su inversión sin los dolores de cabeza de la administración. Esto se vuelve particularmente obvio cuando se trata de grandes accionistas, cuyas inversiones serían suficientes para crear un negocio propio, si éstos quisiesen responsabilidades de administración. La forma societaria da la posibilidad a aquellos que, simplemente, quieren invertir su dinero sin asumir las cargas de administrar una empresa, de tener instituciones que le permitan hacerlo, y dejar la tarea de controlar la honestidad de los ejecutivos a las instituciones judiciales y de regulación, y la tarea de controlar la eficiencia de la administración a la competencia en el mercado.

Como dijimos en el capítulo 5, los especialistas externos en inversión están siempre buscando empresas cuya eficiencia administrativa esperan poder mejorar mediante la compra de acciones para controlar y administrar de manera diferente dichas empresas. Es una amenaza tan evidente para los administradores que crean lobbies que presionan a los gobiernos estatales de Estados Unidos para que aprueben leyes que impidan estas compras. Los inversores externos tienen tanto los incentivos como la experiencia necesarios para evaluar la eficiencia de una sociedad anónima, mejor que la gran mayoría de los accionistas.

Los que se quejan de que las sociedades anónimas son «antidemocráticas» olvidan que, tal vez, ni los accionistas ni los consumidores quieran que sean democráticas; incluso puede que estén en contra de aquellas personas, llamadas «defensores del consumidor», que intentan promover leyes para obligar a las sociedades a ceder funciones de administración ya sea a participantes locales o a personas de fuera autoproclamadas representantes del interés público. La razón misma de la existencia de cualquier sociedad comercial es que aquellos que las administran saben cómo desempeñar las funciones necesarias para su supervivencia y bienestar mejor que las personas de fuera, que no tienen el interés financiero ni la experiencia para llamarse «defensores del consumidor» u «organizaciones de interés público». Es muy importante recordar que los fondos de inversión se han opuesto a los intentos de muchos activistas de permitir mayores insumos por parte de accionistas en relación con decisiones como la compensación de los presidentes ejecutivos de las empresas. Es decir, los fondos de inversión no quieren que sus grandes inversiones en sociedades anónimas sean puestas en peligro por personas cuyos antecedentes, habilidades y motivaciones difícilmente servirán los fines de las sociedades.

El destino económico de una sociedad anónima, así como el de otras sociedades comerciales, al final siempre está controlado por consumidores individuales. Sin

embargo, la mayoría de los consumidores, al igual que los accionistas, no suelen estar interesados en asumir su responsabilidad en la administración de las sociedades comerciales. Ahora bien, tampoco basta con que aquellos consumidores que no quieren ser molestados no lo sean. La existencia misma de unos poderes extraordinarios para individuos que no son administradores forzaría a otros consumidores y accionistas a exigir tiempo para presentar su propia visión y defender sus intereses en este proceso; o se correría el riesgo de que ciertas personas, con motivaciones secretas, perjudicaran sus intereses e interfirieran en la administración de la empresa, sin que tuvieran que pagar precio alguno por sus equivocaciones.

Los países tienen leyes distintas sobre los derechos de los accionistas, y esto suele llevar a resultados muy diferentes. Según escribió en *The Wall Street Journal* un catedrático de derecho, experto en el estudio de las sociedades comerciales:

> El derecho corporativo estadounidense limita fuertemente los derechos de los accionistas. De igual manera lo hacen el derecho japonés, el alemán y el francés. En cambio, el Reino Unido parece ser un paraíso para los accionistas. En éste, los accionistas pueden convocar una reunión para destituir a la junta directiva en cualquier momento. Éstos pueden aprobar resoluciones diciéndole a la junta que tome ciertas medidas, tienen el derecho a votar en relación con los dividendos y el salario del consejero delegado, y pueden forzar a la junta directiva a aceptar una oferta pública de adquisición hostil contra su voluntad.

Y ¿cómo se desenvuelven económicamente las sociedades británicas en relación con las sociedades en otros países? Según la revista británica *The Economist*, trece de las treinta sociedades anónimas más grandes del mundo son estadounidenses, seis son japonesas, tres alemanas y tres francesas. Una sola es británica y la mitad de otra es también de propiedad británica. Incluso un país pequeño como Países Bajos tiene un número mayor de sociedades anónimas entre las más grandes del mundo que Gran Bretaña. Aparte de los beneficios psíquicos que obtienen los accionistas que participan de las decisiones corporativas en Gran Bretaña, éstas tienen un resultado, por lo general, mediocre respecto a los beneficios.

Las preguntas sobre la función de las sociedades anónimas, en general, son muy diferentes a las preguntas sobre qué hacen ciertas sociedades en circunstancias particulares. Los administradores de sociedades abarcan un gran espectro de tipos, que va desde los más inteligentes hasta los más tontos y desde los más honestos hasta los más inmorales. Lo mismo ocurre en otras instituciones y actividades, incluyendo a aquellas personas que deciden autodenominarse «defensores de los consumidores», miembros de organizaciones de «interés público» o activistas por la «democracia de accionistas».

La remuneración de los ejecutivos

La remuneración media de los consejeros delegados de las compañías, lo suficientemente grandes como para cotizar en el índice Standard & Poor's era de algo más de ocho millones de dólares en 2006. Esta cifra tiene en cuenta no sólo el salario sino también el valor estimado de las opciones para la compra de acciones, los bonos y otras compensaciones. Mientras esa cifra es, por un lado, mucho más de lo que ganan la mayoría de las personas, por el otro es también mucho menos de lo que ganan un gran número de deportistas de élite y personas del mundo del espectáculo, además de muchos inversores.

Algunos críticos afirman que los ejecutivos de estas grandes empresas, y en especial los consejeros delegados, son recompensados de manera excesivamente generosa por juntas directivas que gastan descuidadamente el dinero de los accionistas. No obstante, pongamos a prueba esta creencia comparando las retribuciones de los consejeros delegados de sociedades anónimas que pertenecen a muchos accionistas, con las retribuciones de personas con el mismo cargo en sociedades que son propiedad de un reducido número de grandes instituciones financieras. En este último caso, son los inversores los que arriesgan su propio dinero, quienes determinan el salario de los consejeros delegados, y son precisamente estas sociedades las que les pagan los salarios más altos. Dado que se trata de su propio dinero, los inversores no tienen ningún incentivo para pagar de más, pero tampoco tienen ningún motivo para ser cortoplacistas en la importante decisión de contratar a la persona que administrará la sociedad en la que tienen miles de millones de dólares en juego. Tampoco tienen ningún temor a reacciones adversas por parte de accionistas que pueden ser proclives a quejarse en los medios sobre el hecho de que los consejeros delegados de las sociedades ganan demasiado.

Algo que ha provocado protestas son los millonarios paquetes de indemnización para ejecutivos que han sido despedidos por sus propios fracasos. Sin embargo, nadie considera extraño que algunos divorcios cuesten mucho más que la boda o que alguno de los cónyuges termine siendo recompensado por ser una persona complicada. En el mundo de la empresa es muy importante tener la capacidad de finalizar una relación rápidamente, incluso si esta operación termina costando millones de dólares en la forma de una indemnización cuantiosa o «paracaídas de oro», porque mantener a un consejero delegado que está haciendo las cosas mal puede llegar a costar a la empresa miles de millones de dólares como consecuencia de sus malas decisiones. El retraso en despedir a un consejero delegado, ya sea por cuestiones internas o por las derivadas de los tribunales de justicia, puede fácilmente terminar costando mucho más que su paracaídas de oro.

MONOPOLIOS Y CÁRTELES

Si bien gran parte de la discusión en los capítulos precedentes ha tratado sobre el funcionamiento de los mercados libres y competitivos, éstos no son los únicos tipos de mercados. Tampoco los controles de precios impuestos por el gobierno ni la planificación central son las únicas interferencias en las operaciones de estos mercados. Los monopolios, oligopolios y cárteles también producen resultados económicos que son muy diferentes a los de un libre mercado.

Un monopolio significa literalmente «un vendedor». Sin embargo, un pequeño número de vendedores —u «oligopolio», como le llaman los economistas— pueden cooperar entre sí, ya sea explícita o tácitamente, con el objetivo de fijar precios y así producir resultados similares a los de un monopolio. Así mismo, cuando existe una organización formal que fija los precios y la cantidad que debe producirse en una industria —un cártel—, sus resultados pueden ser semejantes a los de un monopolio, aunque haya numerosos vendedores en el cártel. A pesar de que estos distintos tipos de industrias no competitivas difieren entre sí, sus efectos, generalmente perniciosos, suelen llevar a los gobiernos a dictar leyes y medidas diseñadas para prevenir o contrarrestar dichos efectos. A veces, esta intervención gubernamental toma la forma de regulación directa de los precios y políticas de las industrias monopolísticas. Otras veces, el gobierno simplemente prohíbe ciertas prácticas sin tratar de controlar al milímetro todo lo que hacen las empresas implicadas. Sin embargo, la primera pregunta, y la más fundamental, es: ¿de qué modo las firmas monopolísticas afectan a la economía?

Muchas veces una sola empresa produce el total de la producción de cierto bien o servicio en una región o país. Durante muchos años, cada empresa telefónica local en Estados Unidos era un monopolio en su región, y esta situación continúa siendo así en muchos otros países hoy en día. Durante medio siglo, antes de la segunda guerra mundial, la empresa Aluminum Company of America produjo todos los lingotes de aluminio virgen en Estados Unidos. Situaciones como ésta no son frecuentes, pero sí lo suficientemente importantes como para merecer mucha atención.

Ni la mayoría de las grandes empresas son monopolios, ni todos los monopolios son grandes empresas. En los días previos a la llegada del automóvil y los ferrocarriles, la tienda de una comunidad rural aislada podía ser fácilmente la única en kilómetros a la redonda, y podía funcionar como un verdadero monopolio, como cualquier empresa de la lista de las 500 mayores de la revista *Fortune*, a pesar de que era, habitualmente, una empresa de tamaño muy modesto. Sin embargo, incluso hoy, las cadenas multimillonarias de grandes almacenes, como Safeway o Kroger, tienen demasiados competidores como para poder fijar los precios de los bienes que venden de la manera en que lo podría hacer un monopolista.

PRECIOS DE MONOPOLIO FRENTE A PRECIOS COMPETITIVOS

Igual que la mejor manera de entender cómo funcionan los precios es viendo lo que ocurre cuando a éstos no se les permite funcionar libremente, la mejor manera de entender el papel de la competencia en una economía es contrastando lo que ocurre en mercados competitivos con lo que ocurre en los no competitivos. En capítulos previos, analizamos los precios como producto de un libre mercado, con muchas empresas que compiten entre sí. Dichos mercados tienden a hacer que los bienes y servicios sean producidos al precio más bajo posible con la tecnología y los recursos existentes.

Por ejemplo, veamos algo tan simple como el zumo de manzana. ¿Cómo saben los consumidores que el precio que les están cobrado por un zumo de manzana no está muy por encima del coste de producirlo y distribuirlo, incluido un retorno sobre la inversión suficiente para incentivar que siga habiendo inversión? Después de todo, la mayoría de las personas no cultivan manzanas, mucho menos las procesan para convertirlas en zumo, ni las embotellan, ni las transportan y almacenan, de manera que no tienen ni idea de algunos o de todos esos costes. La competencia en el mercado hace que no sea necesario saberlo. Las pocas personas que sí saben estas cosas, y que están en el negocio de las inversiones, tienen todos los incentivos para invertir allí donde haya mayores índices de rentabilidad y de reducir sus inversiones donde estos índices sean más bajos o incluso negativos. Si el precio del zumo de manzana es más alto que el necesario para compensar el coste de producirlo, entonces se producirán mayores niveles de lucro; lo que atraerá la inversión a esta industria hasta que la competencia de los productores adicionales haga que los precios disminuyan a un nivel que apenas compense los costes con el mismo índice de rentabilidad promedio sobre inversiones similares en otras áreas de la economía.

Sólo entonces parará la afluencia de inversiones desde otros sectores de la economía, porque los incentivos para esta afluencia se habrán perdido. Sin embargo, si hubiera un monopolio para la producción de zumo de manzana, las cosas serían muy diferentes. Por lo general, los precios de monopolio se mantendrían a niveles más altos que los necesarios para compensar los costes y el esfuerzo requeridos para la producción de zumo de manzana, incluido el índice de rentabilidad sobre el capital invertido que fuera necesario para atraer dicho capital. El monopolista tendría una rentabilidad mayor que la que se necesitaría para atraer el capital requerido.

Lo que muchos objetan es el hecho de que un monopolista pueda cobrar precios más altos que los que podría cobrar un negocio competitivo. Sin embargo, el hecho de que el monopolista pueda transferir dinero de otros miembros de la sociedad a sí mismo no es el único daño que acarrea un monopolio. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, estas transferencias internas no cambian el total de la riqueza de la sociedad, a pesar de que redistribuyen la riqueza de una forma que puede considerarse dudosa. Lo que afecta de manera adversa a la riqueza total de la

economía, en su conjunto, es el efecto de un monopolio en la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Cuando un monopolio cobra más de lo que cobraría si tuviera competencia, los consumidores tienden a comprar menos de dicho producto de lo que comprarían con precios más bajos y competitivos. En suma, un monopolista produce menos de lo que produciría una industria competitiva con los mismos recursos, la misma tecnología y las mismas condiciones de coste. El monopolista se detiene en un punto donde los consumidores todavía pagarían lo suficiente como para cubrir el coste de producción (incluida una tasa normal de ganancia) de una mayor cantidad de bienes, porque está cobrando más del coste usual de producción y consiguiendo mayores ganancias que las usuales. En términos de la asignación de recursos que tienen usos alternativos, el resultado es que algunos recursos que podrían haber sido usados para producir más zumo de manzana, son en cambio destinados a la producción de otras cosas en otras partes de la economía, incluso cuando esas otras cosas no son tan valiosas como el zumo de manzana, que se podría haber producido en un mercado libre y competitivo. En resumen, los recursos de una economía se usan ineficientemente cuando existe un monopolio, porque estos recursos estarían siendo transferidos de usos con mayor valor a usos con menor valor.

Afortunadamente, los monopolios son muy difíciles de mantener sin leyes que protejan a las firmas monopolísticas de la competencia. La búsqueda incesante de mayores índices de rentabilidad, por parte de los inversores, prácticamente asegura que dichas inversiones irán al segmento de la economía que esté produciendo mayores ganancias, hasta que la tasa de lucro en ese segmento baje debido a la ampliación de la competencia causada por el aumento de la inversión. Es como cuando el agua busca su propio nivel. Sin embargo, así como las represas pueden evitar que el agua encuentre su propio nivel, la intervención gubernamental puede evitar que la tasa de lucro de un monopolio se reduzca por la competencia.

En siglos pasados, se necesitaba el permiso del gobierno para abrir empresas en muchas áreas de la economía, especialmente en Europa y Asia, y se otorgaban derechos de monopolio a aquellos que pagaban directamente al gobierno por ellos; o a quienes sobornaban a los funcionarios que tenían el poder de otorgarlos; o a ambos. Sin embargo, a finales del siglo XVIII, el desarrollo de la economía había alcanzado el punto en que gran número de personas entendían lo perjudicial que resultaban estas prácticas para la sociedad en su conjunto, y comenzaron a presionar para liberar la economía de los monopolios y el control gubernamental. Por ello, en Estados Unidos, apenas si existen los monopolios, al menos a nivel nacional, a pesar de que las restricciones a la competencia continúan siendo muy comunes en las ciudades. Por ejemplo, en muchas ciudades las leyes restrictivas sobre licencias limitan la cantidad de taxis en servicio, lo que hace que las tarifas sean artificialmente más altas de lo necesario y que haya menos taxis disponibles de los que habría en un libre mercado.

Una vez más, la pérdida no es tan sólo de los consumidores individuales. La economía, en su conjunto, pierde cuando las personas que están perfectamente dispuestas a conducir taxis, a tarifas que los consumidores pagarían, se encuentran privadas de hacerlo a causa de las restricciones en el número de licencias de taxi emitidas. Así pues, se ven forzados a realizar un trabajo de menor valor o a seguir desempleados. Si el trabajo alternativo fuese de mayor valor, y se les compensase en función de ello, entonces estas personas nunca habrían sido potenciales taxistas.

Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, los precios monopolísticos significan que los consumidores de un producto monopolístico están siendo privados de utilizar los recursos escasos, que tendrían para ellos mayor valor que sus usos alternativos. Ésa es la ineficiencia que causa que la economía en su conjunto tenga menos riqueza bajo un monopolio que la que tendría bajo la libre competencia. A veces se dice que un monopolista «restringe la cantidad producida», pero ésta no es su intención, ni es el monopolista quien restringe la producción. Al monopolista le encantaría que los consumidores comprasen más a sus precios inflados, pero el consumidor deja de comprar la cantidad que compraría a un precio menor bajo la libre competencia. Son los precios más altos del monopolista lo que hace que los consumidores restrinjan sus compras, y esto, en consecuencia, ocasiona que el monopolista disminuya la producción de lo que puede vender. Al mismo tiempo, sin embargo, el monopolista puede estar realizando mucha publicidad para tratar de persuadir a los consumidores de que compren más.

Principios similares se aplican a los cárteles, a saber, un grupo de empresas que se ponen de acuerdo para cobrar precios más altos o para no competir entre sí. En teoría, un cártel podría funcionar colectivamente de la misma manera que un monopolio. En la práctica, sin embargo, los miembros individuales de los cárteles tienden a engañarse secretamente, vendiendo a precios menores a ciertos consumidores, con la finalidad de apoderarse de los clientes de otros miembros del cártel. Cuando esta práctica se extiende, el cártel se torna irrelevante, ya sea que deje o no de existir formalmente.

Cuando se colaron los ferrocarriles a fines del siglo XIX, por lo general estaban organizados en líneas que competían en ciudades grandes, como Chicago y Nueva York. Estas líneas se llamaban «líneas principales», para distinguirlas de las «líneas secundarias» que iban desde las líneas principales hasta comunidades más pequeñas, que podían ser mejor servidas por un solo ferrocarril cada una. Esto llevó a precios monopolísticos en las líneas secundarias y a precios en las líneas principales que eran tan competitivos que el precio de transportar algo a través de una línea principal era muchas veces menor que el de transportarlo incluso por una distancia menor por una línea principal. Desde la perspectiva de los ferrocarriles, los precios de las líneas principales eran tan bajos que ponían en peligro las ganancias. Para abordar este problema, los ferrocarriles se juntaron y formaron un cártel:

> Estos cárteles continuamente se fragmentaban […]. El coste de enviar un tren de un punto a otro es, en gran medida, independiente de la cantidad de carga que se transporta. Por ello, llegados a un punto de equilibrio, cada tonelada adicional de carga genera ganancias prácticamente netas. Tarde o temprano, la tentación de ofrecer descuentos secretos a clientes con la finalidad de captarlos a cualquier precio se tornaba irresistible. Y cuando estos descuentos secretos comenzaban, las guerras de precios seguían y el cártel terminaba quebrando.

Por razones muy similares, las empresas de barcos de vapor habían formado cárteles antes de que lo hicieran los ferrocarriles, y por razones semejantes dichos cárteles se fueron a pique, como lo han hecho otros desde esa época. Un cártel exitoso requiere no solamente de un acuerdo entre las compañías implicadas sino también de un método por el que éstas se puedan controlar entre sí, además de una manera de evitar la competencia de otras empresas fuera del cártel. Todas estas cosas son fáciles de enunciar, pero muy difíciles de poner en práctica. Uno de los cárteles más exitosos en Estados Unidos, el de la industria del acero, estaba basado en un sistema que hacía que fuese muy fácil que las empresas se controlasen mutuamente,[23] pero ese sistema fue declarado ilegal por los tribunales gracias a las leyes antimonopolio.

LAS RESPUESTAS DEL GOBIERNO Y DEL MERCADO

Debido a que ciertas organizaciones de negocios gigantes en Estados Unidos se denominaban trusts, las leyes destinadas a prohibir los monopolios y los cárteles recibieron el nombre de leyes antitrust, que, en adelante, llamaremos leyes antimonopolio. Sin embargo, estas leyes no son la única manera de luchar contra los cárteles en el mercado. Además, las empresas privadas pueden emprender acciones mucho más rápidamente, para culminar exitosamente un juicio antimonopolio, que aquellas que necesita el gobierno, y que pueden durar años.

Durante el apogeo de los trusts en Estados Unidos, la empresa Montgomery Ward era una de sus principales oponentes. Ya sea que el trust haya consistido en maquinaria agrícola, bicicletas, azúcar, clavos o hilo de bramante, Montgomery Ward buscaba fabricantes que no eran parte del trust, les compraba por debajo de los precios del cártel y luego revendía los productos por debajo del precio minorista de los bienes que producían sus miembros. Dado que Montgomery Ward era la mayor comerciante minorista del país en ese momento, también era lo suficientemente grande como para construir sus propias fábricas y hacer ella misma sus productos de ser necesario. La aparición más adelante de otros grandes comerciantes minoristas como Sears y la cadena de alimentos A&P confrontó a los grandes productores con empresas gigantes, capaces de producir sus propios productos y venderlos en sus propias tiendas, o, capaces de comprar lo suficiente de una pequeña empresa fuera del

cártel, permitiendo así que dicha empresa creciera hasta convertirse en un gran competidor.

Sears hizo ambas cosas. Produjo estufas, zapatos, armas y papel de pared, entre otras cosas, además de subcontratar la producción de otros productos. A&P importó y tostó su propio café, enlató su propio salmón y horneó quinientos millones de barras de pan anualmente para vender en sus tiendas. Las empresas gigantescas como Sears, Montgomery Ward y A&P eran particularmente capaces de competir contra varios cárteles de manera simultánea. Sin embargo, otras empresas más pequeñas también eran capaces de restarle ventas a los cárteles en sus respectivas industrias. Su incentivo era el mismo que el de un cártel: el lucro. Donde un monopolio o cártel tiene precios que producen ganancias mayores a las normales, otros negocios son atraídos a la industria. Esta competencia adicional tiende a forzar los precios y ganancias. Para que un monopolio o cártel pueda continuar obteniendo ganancias por encima de un nivel competitivo, debe encontrar formas de evitar que otros entren a la industria.

Una manera de aislar a competidores potenciales es hacer que el gobierno prohíba que otros operen en ciertas industrias. Los reyes otorgaron y vendieron derechos monopolísticos durante siglos, y los gobiernos modernos han restringido la emisión de licencias para ciertas industrias y ocupaciones, desde las aerolíneas hasta el transporte terrestre o el trenzado del pelo. Las explicaciones políticas para estas restricciones están siempre a la orden del día, pero su efecto económico neto es proteger empresas existentes de nuevos competidores potenciales, y así mantener los precios en niveles artificialmente altos.

Durante parte de la segunda mitad del siglo XX, el gobierno de la India no sólo decidía a qué empresas le daría licencias para producir qué productos, sino que imponía límites de cuánto podía ser producido por cada una. Por ejemplo, un fabricante indio de patinetes fue llevado ante una comisión gubernamental porque había producido más patinetes de lo que le estaba permitido. Así mismo, un productor de medicamentos para resfriados temía que la gente hubiera comprado «demasiado» durante una epidemia en la India. Los abogados del fabricante de medicamentos para resfriados pasaron meses preparando una defensa legal por producir y vender más de lo que le estaba permitido, en previsión de que su cliente fuese demandado ante esa misma comisión. Todo este costoso trabajo legal tuvo que ser cubierto por alguien, y ese alguien fue, en definitiva, el consumidor.

Ante la falta de prohibiciones gubernamentales contra el ingreso a ciertas industrias, varios esquemas inteligentes pueden usarse de manera privada para erigir barreras que excluyan a competidores y protejan las ganancias monopolísticas. Sin embargo, otras empresas tienen incentivos para ser igualmente inteligentes y eludir estas barreras. De la misma manera, la efectividad de las barreras de ingreso ha variado de industria en industria y de época en época dentro de la misma industria. La industria de la informática era muy difícil de penetrar en la época en que el ordenador

era una máquina gigante que ocupaba miles de metros de espacio y el coste de fabricar dichas máquinas era igualmente gigante. Pero el desarrollo de microchips significó que ordenadores más pequeños fuesen capaces de hacer el mismo trabajo y que los chips, puesto que eran baratos de producir, pudiesen ser fabricados por empresas más pequeñas. Éstas incluían empresas localizadas en cualquier parte del mundo, de tal manera que incluso un monopolio de carácter nacional no era capaz de evitar la competencia en la industria. A pesar de que Estados Unidos fue el pionero en la creación de ordenadores, su fabricación se extendió rápidamente hacia el este de Asia, que comenzó a proveer ordenadores para gran parte del mercado estadounidense, incluso cuando dichos ordenadores tenían marcas estadounidenses.

Además de las respuestas privadas a los monopolios y cárteles que surgen de manera más o menos espontánea en el mercado, están las gubernamentales. A finales del siglo XIX, el gobierno estadounidense comenzó a responder a los monopolios y cárteles a través de la regulación directa de los precios que éstos podían cobrar y mediante el inicio de acciones penales en virtud de la Sherman Anti-Trust Act de 1890, y de otras leyes antimonopolio. Las quejas sobre los altos precios monopolísticos de los ferrocarriles en lugares donde éstos tenían monopolios llevaron a la creación en 1887 de la Comisión de Comercio Interestatal, la primera de muchas comisiones reguladoras federales que se crearían con la finalidad de regular los precios cobrados por los monopolistas.

En Estados Unidos, en la época en que las empresas telefónicas locales eran monopolios en sus respectivas regiones y la empresa matriz —AT&T— tenía el monopolio del servicio de larga distancia, la Comisión Federal de Comunicaciones controlaba los precios cobrados por AT&T, mientras las agencias reguladoras estatales controlaban los precios del servicio de telefonía local. Otras soluciones han consistido en aprobar leyes contra la creación y mantenimiento de un monopolio o contra varias prácticas que emergen del comportamiento monopolístico, como la discriminación de precios. Las leyes antimonopolio, en Estados Unidos, estaban destinadas a permitir que las empresas funcionasen sin el tipo de supervisión gubernamental detallada que está presente bajo las comisiones reguladoras, pero con el tipo de supervisión general, como la que tiene la policía de tránsito, que interviene tan sólo cuando existen violaciones específicas de la ley.

Comisiones reguladoras

A pesar de que las funciones de una comisión reguladora son relativamente claras en la teoría, en la práctica son mucho más complejas y, de alguna manera, imposibles. Además, el clima político en el que las comisiones reguladoras funcionan

frecuentemente lleva a políticas y resultados que son directamente opuestos a los que esperaban aquellos que crearon dichas comisiones.

Idealmente, una comisión reguladora buscaría fijar los precios en el lugar en que estarían si hubiese un mercado competitivo. En la práctica, no hay forma de saber cuáles serían estos precios. Solamente el funcionamiento mismo del mercado podría revelar tales precios, llevando a las empresas menos eficientes a la quiebra, y a que sobrevivan las eficientes, con sus precios que, luego, serían los precios del mercado. Ningún observador externo puede saber cuáles son las formas más eficientes de funcionar en una empresa o industria dadas. En efecto, los administradores dentro de una industria suelen descubrir por las malas que lo que creían era la manera más eficiente de hacer las cosas no era suficientemente eficiente como para ser competitivos, y terminan perdiendo clientes. Lo máximo que puede hacer una agencia reguladora es aceptar lo que parecen ser costes de producción razonables y permitir que el monopolio gane lo que parece ser un lucro razonable por encima de dichos costes.

Determinar el coste de producción no es siempre algo fácil. Como se vio en el capítulo 6, puede que no exista tal «coste de producción». El coste de generar electricidad, por ejemplo, puede variar enormemente, dependiendo de cuándo y dónde sea generada. Cuando uno despierta en mitad de la noche y enciende la luz, esa electricidad no cuesta prácticamente nada, porque el sistema generador de electricidad tiene mucha capacidad no utilizada a mitad de la noche, cuando la mayoría de las personas duermen. Sin embargo, cuando uno enciende el aire acondicionado en una tarde calurosa de verano, cuando millones de otras casas y oficinas ya tienen el aire acondicionado encendido, esto puede llevar el sistema al límite y provocar que se enciendan costosos generadores de emergencia, con la finalidad de evitar apagones. Se ha estimado que el coste de generar la electricidad necesaria para hacer funcionar un lavaplatos en la hora punta de uso de electricidad, por ejemplo, puede llegar a ser 100 veces mayor al coste de hacer funcionar ese mismo lavaplatos cuando hay una demanda baja de electricidad.

Hay muchas razones por las que la electricidad adicional, más allá de la capacidad habitual del sistema, puede ser muchas veces más costosa por kilovatio/hora que cuando el sistema está funcionando dentro de su capacidad habitual. El sistema principal que provee energía a grandes cantidades de consumidores puede utilizar economías de escala para producir electricidad al coste más bajo posible, mientras que, típicamente, los generadores de emergencia producen menos electricidad y por lo tanto no pueden aprovechar en su integridad las economías de escala, sino que deben producir a mayor coste por kilovatio/ hora. A veces, el progreso tecnológico da al sistema principal menores costes, mientras los equipos obsoletos quedan como equipos de emergencia, en vez de ser desechados; y los costes de producir esta energía adicional con el equipo obsoleto resultan por supuesto mayores. En los casos en que la electricidad adicional debe ser comprada a

fuentes externas, cuando la capacidad de generación local está al límite, los costes adicionales de transmitir dicha electricidad por una mayor distancia suben el coste de la electricidad adicional a niveles mucho más altos que la generada más cerca de los consumidores.

Más variaciones en el coste de producir electricidad vienen de las fluctuaciones en los costes de los diferentes combustibles —petróleo, gas, carbón, nuclear— que se usan para hacer funcionar los generadores. Dado que todos estos combustibles tienen también otros usos, la demanda de otras industrias o el uso en domicilios y coches hace que sus precios sean impredecibles. De igual manera, la cantidad de electricidad que las plantas hidroeléctricas pueden producir varía en función de las lluvias, que pueden incrementar o disminuir la cantidad de agua que pasa por los generadores. Cuando los costes fijos de la represa se distribuyen entre las distintas cantidades de electricidad, el coste por kilovatio/hora varía en esa misma medida.

¿Cómo hace entonces la comisión reguladora para fijar tarifas que se cobrarán a los consumidores de electricidad, dado que el coste de generar electricidad puede variar tanto y de manera tan impredecible? Si las comisiones reguladoras de los estados fijasen en Estados Unidos las tarifas de electricidad basándose en costes promedio de generación de electricidad, luego, cuando hubiera mayor demanda o menor oferta dentro de determinado estado, los proveedores de otros estados podrían volverse reacios a vender electricidad a precios por debajo de sus propios costes de generar la electricidad adicional desde unidades de reserva. Esto fue en parte lo que produjo los famosos apagones de California en 2001. Los costes promedio son irrelevantes cuando los costes de generación están muy por encima o muy por debajo del promedio en un momento dado.

Dado que el público difícilmente conoce todas las complicaciones económicas implicadas, es normal que le moleste tener que pagar tarifas de electricidad mucho más altas a las que está acostumbrado. Por su parte, esto significa que los políticos se ven tentados a intervenir e imponer controles de precios basados en las tarifas anteriores. Y, como ya se vio en otros contextos, los controles de precios crean desabastecimiento; en este caso, el desabastecimiento de electricidad produce apagones. A lo largo de la historia, mayor demanda y menor oferta suelen ser las respuestas a los controles de precios, desde mucho antes de que se comience a utilizar la electricidad. Sin embargo, el éxito de los políticos no depende de que aprendan sus lecciones sobre historia o política, sino que depende mucho más de que tengan la capacidad de actuar en función de lo que es ampliamente creído por el público y los medios, lo que puede incluir teorías conspirativas o la creencia de que los precios más altos se deben al engaño o a la avaricia.

Del otro lado del mundo, en la India, los intentos de subir las tarifas de electricidad fueron recibidos con manifestaciones, de igual manera que en California. En el estado de Karnataka, en la India, que se encontraba controlado políticamente por el partido Indian National Congress, los intentos de cambiar las tarifas de

electricidad produjeron protestas callejeras de uno de los partidos de la oposición. Sin embargo, en el estado vecino de Andhra Pradesh, donde el Indian National Congress se encontraba en la oposición, fue este partido quien lideró protestas callejeras similares contra la subida de las tarifas de electricidad. En suma, las manifestaciones no implicaban ideología de partido sino oportunismo aprovechándose de la confusión del público.

Las complejidades económicas implícitas cuando las agencias reguladoras fijan precios se complican aún más con las complejidades políticas. Las agencias reguladoras, por lo general, se crean después de que activistas políticos inicien investigaciones o campañas de publicidad que convencen a las autoridades de que tienen que establecer una comisión permanente para supervisar y controlar un monopolio, o algún otro grupo de empresas demasiado pequeñas en número como para constituir una amenaza de colusión y comportamiento monopolístico. Sin embargo, cuando la comisión ha sido creada y sus poderes establecidos, los activistas y los medios tienden a perder, con los años, interés, y a prestar atención a otras cosas. Mientras tanto, las empresas reguladas continúan presentando mucho interés por las actividades de la comisión y forman un lobby que presiona al gobierno para que emita reglamentos beneficiosos y designe a miembros de estas comisiones que estén a su favor.

El resultado de esos intereses foráneos asimétricos en estas agencias es que las comisiones que se crearon para supervisar a una empresa o industria dada, para el beneficio de los consumidores, por lo general se transforman en agencias que buscan proteger a las empresas reguladas de amenazas provenientes de nuevas empresas con nuevas tecnologías y nuevos métodos de organización. Por ejemplo, en Estados Unidos, la Comisión de Comercio Interestatal —creada inicialmente para evitar que los ferrocarriles cobraran precios monopolísticos al público—, respondió al crecimiento de la industria del transporte por carretera extendiendo su control sobre este tipo de transporte, cuya competencia estaba amenazando la viabilidad económica de los ferrocarriles.

La lógica inicial para regular los ferrocarriles era que éstos eran frecuentemente monopolios en áreas particulares del país, donde había apenas una línea de ferrocarril. Sin embargo, ahora que la industria de transporte por carretera estaba rompiendo ese monopolio en función de su capacidad de transportarse por allí donde hubiese caminos, la respuesta de la Comisión de Comercio Interestatal no consistió en reconocer que la necesidad de regular el transporte era ahora menos urgente o incluso innecesaria. En vez de ello, pidió —y recibió del Congreso— mayor poder en virtud de la Motor Carrier Act de 1935, destinada a restringir las actividades de los transportistas por carretera. Esto permitió que los ferrocarriles sobreviviesen bajo nuevas condiciones económicas, a pesar de que la competencia del transporte por carretera era más eficiente para el envío de muchos bienes y que, por tanto, podía cobrar precios más bajos de los que cobraban los ferrocarriles. Así, tan sólo se

permitía a los camiones cruzar las fronteras estatales si tenían un certificado emitido por la Comisión de Comercio Interestatal declarando que sus actividades cumplían «la necesidad e interés públicos», según el término es definido por la Comisión de Comercio Interestatal. Esto evitó que los camioneros le quitaran los clientes a los ferrocarriles y los mandaran a la quiebra.

En resumen, la carga no sería transportada más de la manera que requería menos recursos, como habría sido en una situación de competencia abierta, sino, únicamente, mediante cualquier medio que cumpliera los requisitos arbitrarios impuestos por la Comisión de Comercio Interestatal. Por ejemplo, la Comisión de Comercio Interestatal podía autorizar a una empresa de camiones a transportar carga desde Nueva York a Washington DC, pero no desde Filadelfia a Baltimore, a pesar de que estas ciudades se encuentran a medio camino. Así mismo, si el certificado no autorizaba que la carga fuese transportada de vuelta desde Washington DC hasta Nueva York, entonces los camiones tenían que regresar vacíos, mientras otros camiones transportaban carga desde Washington DC hasta Nueva York. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, se incurría en costes enormemente más altos de lo que era necesario para hacer el trabajo. Sin embargo, desde el punto de vista político, se permitió que muchas más empresas —tanto de camiones como de ferrocarriles— sobrevivieran y ganaran dinero que las que habrían podido hacerlo en un mercado competitivo y sin restricciones, donde las empresas de transporte hubiesen estado obligadas a utilizar los métodos más eficientes para transportar carga, incluso si los costes menores y los precios más bajos llevaban a la quiebra a algunos ferrocarriles cuyos costes eran demasiado altos como para competir con los camiones. El uso de más recursos de lo necesario provocaba la supervivencia de más empresas de las que eran necesarias.

La competencia abierta y sin trabas habría sido económicamente beneficiosa para la sociedad en su conjunto, pero, políticamente amenazante para la comisión reguladora. Las empresas que se vieran ante la inminente extinción económica debido a la competencia se encargarían de recurrir a la agitación y la intriga política contra la estabilidad en su cargo de los comisionados y contra la existencia de la comisión y sus poderes. Los sindicatos también tendrían interés en mantener el statu quo sin permitir la competencia de tecnologías que pudieran requerir de menos trabajadores para realizar el mismo trabajo.

Cuando los poderes de la Comisión de Comercio Interestatal fueron reducidos por el Congreso en 1980, los precios del transporte de mercancías bajaron sustancialmente y los consumidores disfrutaron de un aumento en la calidad del servicio. Esto fue posible gracias a la mayor eficiencia de la industria, dado que ahora circulaban menos camiones vacíos y más camioneros contrataban trabajadores cuyo salario estaba determinada por la oferta y la demanda, en vez de por los contratos sindicales. Dado que las entregas por camión dependían ahora más que antes de la competencia en la industria, las empresas que utilizaban sus servicios tenían la

posibilidad de mantener stocks más pequeños, lo que en su conjunto ahorraba miles de millones de dólares.

Las ineficiencias creadas por la regulación se reflejaban, no solamente en el ahorro que se produjo tras la desregulación, sino también en la diferencia entre los costes de los envíos interestatales y los costes de los envíos dentro de los estados, donde continuaban existiendo regulaciones después de que la reglamentación federal fuera recortada. Por ejemplo, enviar un par de pantalones vaqueros dentro del estado de Texas desde El Paso hasta Dallas costaba un 40 por ciento más caro que transportar el mismo par de pantalones desde Taiwán hasta Dallas.

Las grandes ineficiencias bajo la regulación no eran peculiares de la Comisión de Comercio Interestatal. Lo mismo ocurría con la Civil Aeronautics Board, que aislaba a las aerolíneas potencialmente competitivas y mantenía los precios del transporte aéreo, en Estados Unidos, lo suficientemente altos como para garantizar la supervivencia de las aerolíneas existentes, en vez de forzarlas a enfrentar la competencia de otras aerolíneas que habrían podido transportar a los pasajeros de manera más barata y con mejor servicio. Cuando la Civil Aeronautics Board fue finalmente abolida, las tarifas aéreas bajaron y algunas aerolíneas se fueron a la quiebra, pero nuevas aerolíneas surgieron y al final había muchos más pasajeros que cuando imperaban las restricciones de la regulación. El ahorro de los pasajeros de las aerolíneas ascendió a miles de millones de dólares.

Éstos no fueron simplemente cambios de suma cero, donde las aerolíneas perdieron lo que ganaron los pasajeros. El país en su conjunto se benefició de la desregulación, porque la industria se tornó más eficiente. Así como había menos camiones vacíos circulando gracias a la desregulación del transporte terrestre, de igual manera los aviones comenzaron a volar con un mayor porcentaje de asientos ocupados después de la desregulación, y los pasajeros usualmente tenían más opciones de aerolíneas que antes. Algo muy parecido ocurrió a partir de 1997, cuando las aerolíneas europeas fueron desreguladas y la competencia de aerolíneas de bajo precio como Ryanair forzó a British Airways, Air France y Lufthansa a bajar sus tarifas.

En esta y otras industrias, la lógica inicial de la regulación era evitar que los precios se elevaran excesivamente. Sin embargo, con los años, esto se transformó en restricciones reguladoras en contra de que los precios cayeran a niveles en los que amenazarían la supervivencia de las empresas existentes. Las cruzadas políticas se basan en lógicas plausibles pero, incluso cuando esas lógicas son sinceramente defendidas y honestamente aplicadas, sus consecuencias pueden ser completamente diferentes a sus fines iniciales. Las personas cometen errores en todos los ámbitos del emprendimiento humano, pero cuando se cometen grandes errores en una economía competitiva, aquellos que estuvieron equivocados pueden ser forzados a salir del mercado por las pérdidas resultantes. En la política, sin embargo, las agencias reguladoras normalmente continúan sobreviviendo mucho después de que la lógica

inicial para su creación se haya extinguido. Esto porque se mantienen realizando cosas que ni se contemplaban cuando su burocracia y sus poderes fueron creados.

LEYES ANTIMONOPOLIO

Con las leyes antimonopolio, así como con las comisiones reguladoras, se debe realizar una clara distinción entre sus lógicas iniciales y lo que en realidad hacen. La lógica básica de estas leyes es prevenir los monopolios y otros elementos que permiten una subida de precios superior a la que se produciría en un mercado libre y competitivo. En la práctica, la mayoría de los famosos pleitos contra diversos monopolios en Estados Unidos, han estado relacionados con empresas que cobraron precios más bajos que sus competidores. Muchas veces, han sido las quejas de éstos las que han provocado la acción del gobierno.

COMPETENCIA FRENTE A COMPETIDORES

El fundamento de muchas acciones judiciales gubernamentales bajo las leyes antimonopolio es que las acciones de una determinada empresa amenazan la competencia. La cuestión más importante de la competencia es que es una condición necesaria para el funcionamiento del mercado, y no puede medirse por el número de competidores existentes en una industria dada. No obstante, políticos, abogados y otros suelen confundir la existencia de la competencia con el número de competidores que sobreviven, cuando es la competencia como condición lo que precisamente elimina a muchos competidores.

Evidentemente, si la competencia elimina a todos los competidores, entonces la empresa sobreviviente será un monopolio —al menos hasta que aparezcan nuevos competidores— y podrá entonces cobrar precios mucho más altos que en un mercado competitivo. Pero esto es extremadamente raro. No obstante, el fantasma del monopolio se utiliza con frecuencia para justificar políticas gubernamentales de intervención cuando no hay un peligro real de monopolio. Por ejemplo, cuando la cadena de tiendas de alimento A&P era la más grande del mundo en ventas minoristas, en realidad vendía menos de una quinta parte del total de ventas de alimentos en Estados Unidos. Sin embargo, el Departamento de Justicia inició un proceso judicial antimonopolio contra A&P, utilizando los precios bajos de la empresa, y los métodos por los que había logrado esos precios bajos, como evidencia de competencia «desleal» contra los vendedores rivales y las cadenas rivales.

A lo largo de la historia de las acciones judiciales antimonopolio, ha existido una confusión, aún no resuelta, entre lo que es perjudicial para la competencia y lo que es

perjudicial para los competidores. En medio de esta confusión, muchas veces se ha perdido de vista la cuestión de qué es lo beneficioso para el consumidor.

Algo que también se suele perder de vista es el tema de la eficiencia de la economía en su conjunto, que es otra manera de ver los beneficios para el público consumidor. Cuando los productos se compran al por mayor en camiones, como lo suelen hacer las cadenas de tiendas, se usan menos recursos que cuando los productos se transportan en cantidades mucho más pequeñas a numerosas tiendas más pequeñas. Tanto los costes de entrega como los costes de venta son menores por unidad de producto cuando el producto se compra y vende en cantidades suficientemente grandes como para llenar un vagón de ferrocarril. El mismo principio se aplica cuando un gran camión entrega una vasta cantidad de mercancía a Wal-Mart, en comparación a la que entregaría a numerosas tiendas más pequeñas esparcidas por una extensión territorial mayor.

Los costes de producción son también más bajos cuando el productor recibe un pedido tan grande que le permite programar la producción con anticipación, en vez de tener que pagar un tiempo extra para satisfacer varios pedidos pequeños e inesperados que llegan al mismo tiempo. Los pedidos impredecibles también aumentan las probabilidades de que existan períodos de menor demanda en los que no hay suficiente trabajo como para mantener a todos los empleados trabajando. Los trabajadores que tienen entonces que ser despedidos pueden encontrar otros trabajos, y puede que no todos vuelvan cuando el primer empresario tenga más pedidos que cumplir, con lo que se hace necesario que éste contrate nuevos trabajadores, lo que implica costes de capacitación y un descenso en la productividad hasta que los nuevos trabajadores adquieran la experiencia suficiente para alcanzar una eficiencia óptima. Los empresarios que no pueden ofrecer un trabajo fijo pueden terminar dándose cuenta de que reclutar trabajadores puede resultar más difícil, salvo que puedan ofrecer un salario mayor para compensar la inestabilidad del empleo.

Debido a todas estas cosas, los costes de producción son más altos cuando existen pedidos impredecibles que cuando un gran comprador, como, por ejemplo, una gran tienda de almacenes, puede contratar una gran cantidad de la producción del proveedor, permitiendo así ahorros en la producción, que, a su vez, se reflejan en los precios más bajos que cobra la cadena, así como en los menores costes de producción y en el mayor lucro que obtienen los productores. Sin embargo, este proceso suele ser presentado mediáticamente como el resultado de diversas maniobras mediante las que las grandes cadenas de tiendas utilizan su poder para forzar a los proveedores a venderles por menos dinero. Por ejemplo, una nota del periódico *San Francisco Chronicle* decía:

> Durante décadas, los grandes vendedores minoristas como Target o WalMart han usado su extraordinario poder para exprimir a sus proveedores, que, por otra parte, tienen un gran interés en mantenerlos felices.

Lo que es expuesto como «exprimir» a los proveedores para el beneficio único de una cadena minorista con «poder» es, en la práctica, una reducción en el uso de recursos escasos, lo que beneficia a la economía con la liberación de algunos de estos recursos, que podrán ser usados en otros lugares. Además, a pesar del uso de la palabra «poder», las cadenas de tiendas en realidad carecen de capacidad para reducir las opciones disponibles de los productores. Un productor de toallas o pasta dental tiene innumerables compradores alternativos y no habría tenido obligación alguna de vender a A&P, en el pasado, o de vender a Target o Wal-Mart hoy. Solamente cuando las economías de escala hacen que sea rentable proveer toallas o pasta dental (o cualquier otro producto) a un gran comprador, el proveedor encuentra ventajoso reducir el precio por debajo de lo que hubiera cobrado en otras circunstancias. Todas las transacciones económicas involucran un regateo mutuo y cada parte de la transacción tiene que tener a la otra parte satisfecha con el trato, para que exista dicho trato.

A pesar de las economías de escala, muchas veces el gobierno estadounidense ha tomado acciones judiciales antimonopolio contra empresas que dieron descuentos por altas cantidades que no fueron del gusto de las autoridades. Por ejemplo, hubo un famoso juicio antimonopolio contra la Morton Salt Company en los años cuarenta por ofrecer descuentos a los que compraban sus productos por camiones. Las empresas que compraban menos de un camión de cajas de sal pagaban 1,60 dólares por caja, las que compraban un camión de cajas pagaban 1,50 dólares por caja, y las que compraban 50.000 cajas o más a lo largo del año pagaban 1,35 dólares por caja. Debido a que eran relativamente pocas las empresas que podían permitirse comprar tanta sal y la mayoría no lo hacía, la Corte Suprema de Estados Unidos dictaminó que «las oportunidades competitivas de ciertos comerciantes habían sido dañadas», validando así las acciones de la Federal Trade Commission contra la Morton Salt Company.

De igual manera, el gobierno inició acciones contra la Standard Oil Company en los años cincuenta por permitir descuentos a aquellos comerciantes que compraban petróleo por tanques. Igualmente, la Borden Company fue enjuiciada en los años sesenta por cobrar menos por la leche a las grandes cadenas que a las pequeñas tiendas. En todos estos casos, el punto clave era que las diferencias de precios eran consideradas «discriminatorias» y «desleales» para aquellas empresas de la competencia que eran incapaces de realizar compras tan grandes.

Aunque a los vendedores se les permitía defenderse en los tribunales con el argumento de que tenían diferencias de costes dependiendo del tipo de comprador, el aparentemente simple concepto de «coste» no es de manera alguna simple cuando es argumentado por abogados rivales, contables y economistas. Cuando ninguna de las partes podía probar algo irrebatible en relación con los costes —muy común— el acusado perdía el caso. Apartándose de una tradición fundamental y centenaria del derecho anglosajón, el gobierno de Estados Unidos hoy apenas necesita presentar

pruebas superficiales o casos *prima facie*, según los números brutos, para que la carga de la prueba se traslade al acusado. Este mismo principio y procedimiento reaparecería, años después, en casos de discriminación laboral bajo las leyes sobre derechos civiles. Del mismo modo, con las leyes antimonopolio, estos casos de discriminación laboral han producido muchos decretos de conciliación y grandes transacciones fuera de los tribunales por empresas que estaban perfectamente al tanto de la imposibilidad virtual de probar su inocencia, independientemente de lo que dijeran los hechos.

«CONTROL» DEL MERCADO

La rareza de los monopolios auténticos en la economía estadounidense ha provocado una gran creatividad legalista destinada a definir a varias empresas como monopolísticas o como potenciales o «incipientes» monopolios. Lo lejos que esto podía llegar quedó ilustrado en 1962 cuando la Corte Suprema de Estados Unidos evitó la fusión de dos empresas de zapatos de la que habría resultado otra nueva empresa que habría abarcado, en total, menos del 7 por ciento de las ventas de zapatos en Estados Unidos. Igualmente en 1966, la Corte Suprema evitó la fusión de dos cadenas de supermercados locales que, en conjunto, vendían menos del 8 por ciento de los alimentos en el área de la ciudad de Los Ángeles. Categorizaciones igualmente arbitrarias de ciertas empresas como «monopolios» fueron impuestas en la India bajo la Monopolies and Restrictive Trade Practices Act de 1969, en virtud de la que todas las empresas con recursos superiores a cierta cifra (aproximadamente 27 millones de dólares) fueron declaradas monopolios y se limitaron sus posibilidades de expansión de sus negocios.

Una práctica común en los tribunales estadounidenses y en la literatura sobre leyes antimonopolio es describir el porcentaje de ventas realizadas por una empresa como la porción del mercado que dicha empresa «controla». Según este estándar, empresas hoy difuntas como la Pan American Airways controlaban una porción sustancial de sus respectivos mercados, cuando, en la práctica, el paso del tiempo mostró que no controlaban nada, o, de lo contrario, nunca hubieran permitido que los forzasen a declarar la quiebra. La severa disminución de gigantes como A&P, de igual manera sugiere que la retórica del «control» tiene muy poca relación con la realidad. Sin embargo, esta retórica continúa siendo muy efectiva en los tribunales de justicia y en la opinión pública.

Incluso en los casos raros en que sí existe un monopolio auténtico —esto es, uno que no ha sido creado o mantenido por una política gubernamental— sus consecuencias han tendido a ser mucho menos funestas en la práctica que en la teoría. Durante las décadas en que la Aluminum Company of America era la única productora de lingotes de aluminio virgen en Estados Unidos, su tasa de lucro anual sobre la inversión era del 10 por ciento después del pago de impuestos. No obstante,

el precio del aluminio había bajado con los años a una pequeña fracción del que había sido antes de que la empresa fuera creada. A pesar de esto, la Aluminium Company of America fue enjuiciada bajo las leyes antimonopolio y perdió.

¿Por qué los precios del aluminio estaban bajando bajo un monopolio, si en teoría tenían que haber estado subiendo? A pesar de su «control» del mercado de aluminio, la Aluminium Company of America estaba al tanto de que no podía subir sus precios caprichosamente, sin correr el riesgo de acabar cediendo sus consumidores a otros mercados de materiales sustitutos, como el acero, el estaño, la madera o los plásticos. El progreso tecnológico reducía los costes de producción de estos materiales y la competencia económica forzaba a las empresas competidoras a bajar sus precios proporcionalmente.

Esto hace que surja un tema que se aplica mucho más allá de la industria del aluminio. Quien habla de porcentajes del mercado «controlados» por esta o aquella empresa ignora el rol de los productos sustitutos, que pueden estar oficialmente clasificados como productos de otras industrias, pero que podrían ser usados como sustitutos por muchos compradores, si el precio de los productos monopolizados subiera considerablemente. Ya sea en un mercado monopolizado o en uno competitivo, un producto tecnológicamente muy distinto puede servir como sustituto, como ocurrió cuando la televisión reemplazó a muchos periódicos como fuente de información y entretenimiento.

En España, cuando un tren de alta velocidad comenzó a funcionar entre Madrid y Sevilla, la división del tráfico de pasajeros entre el tren y el transporte aéreo paso de ser 33 por ciento por ferrocarril y 67 por ciento por el aire, a ser 82 por ciento por ferrocarril y 18 por ciento por aire. Claramente muchas personas consideraban que el transporte aéreo y por ferrocarril eran formas alternativas de viajar entre estas dos ciudades. Independientemente de cuál sea el porcentaje de tráfico aéreo entre Madrid y Sevilla que tiene (que «controla») una aerolínea, e independientemente de cuál sea el porcentaje de tráfico por rieles que tiene un ferrocarril específico, ambos deben igualmente enfrentar la competencia de todas las aerolíneas y todas las líneas de ferrocarriles que viajan entre esas ciudades. Antes, la historia era muy parecida. En 1954, las líneas de transporte marítimo solían transportar millones de pasajeros a través del océano Atlántico, mientras que los aviones transportaban tan sólo 600.000. Sin embargo, en 1965, las líneas marítimas ya transportaban apenas 650.000 pasajeros mientras que los aviones transportaban 4 millones. El hecho de que aviones y barcos hayan sido dos cosas tecnológicamente muy diferentes no significaba que hayan podido servir como sustitutos económicos.

El mercado publicitario es claramente uno de los que posee medios tecnológicamente muy diferentes, e incluye carteles, folletos, publicidad aérea, internet, anuncios en periódicos y revistas, y anuncios en radio y televisión. Las empresas emplean distintos porcentajes de sus presupuestos de publicidad en estos diversos medios y varían esos porcentajes con el tiempo. El «control» de cualquier

porcentaje de publicidad por parte de cualquier empresa publicitaria —por ejemplo, de carteles— no significa nada si la decisión de elevar sus precios de anuncios conduce a los anunciantes a cambiar su publicidad a anuncios de periódico, de radio o de cualquier otro medio.

Quienes se especializan en iniciar acciones judiciales antimonopolio, por lo general buscan definir el mercado relevante de manera estricta, con la finalidad de encontrar altos porcentajes de mercado «controlado» por la empresa que está siendo enjuiciada. Por ejemplo, en el famoso caso antimonopolio contra Microsoft a inicios de este siglo, el mercado fue definido como aquel que abarca los sistemas operativos para ordenadores personales que utilizan microchips del mismo tipo que los fabricados por Intel. Esto no solamente dejó de lado a los sistemas operativos de los ordenadores Apple sino que también dejó de lado a otros sistemas operativos, como los producidos por Sun Microsystems para múltiples ordenadores, o el sistema Linux para ordenadores personales.

En su mercado estrictamente definido, Microsoft claramente tenía una porción «dominante». Sin embargo, el juicio antimonopolio no acusaba a Microsoft de elevar sus precios de manera lesiva, que es la manera clásica descrita en la teoría sobre el monopolio. En vez de ello, Microsoft había añadido un navegador gratuito a su sistema operativo Windows, perjudicando así a Netscape, un productor rival de navegadores. La existencia misma de las distintas fuentes de potencial competencia desde fuera de ese mercado estrictamente definido se debe en gran parte al hecho de que Microsoft en sus inicios no subió sus precios, como tal vez lo pudo haber hecho a un corto plazo, aunque arriesgando sus ventas y ganancias a largo plazo, dado que otros sistemas operativos podrían haber sido adaptados como sustitutos, de haber ofertado precios más bajos. En 2003, el gobierno de la ciudad de Múnich dejó de usar el sistema operativo Microsoft Windows en sus 14.000 ordenadores y comenzó a usar Linux, uno de los sistemas excluidos de la definición del mercado que Microsoft «controlaba», pero que en realidad era obviamente un sustituto.

El caso Microsoft también muestra la confusión ya puesta de manifiesto en otros casos antimonopolio, es decir, la confusión entre proteger la competencia como condición en el mercado y proteger a los competidores existentes. Esta confusión no es una cuestión exclusiva de Estados Unidos. Algo similar se hizo evidente en un caso europeo antimonopolio, que involucraba a Microsoft, y en el que se decidió que ésta tenía el deber de permitir que sus competidores adjuntasen sus productos de software al sistema operativo Microsoft. Es más, la lógica de la decisión europea fue defendida en la página editorial de *The New York Times*:

> La estrepitosa derrota de Microsoft en un caso antimonopolio, en Europa, establece principios que son bienvenidos y que deberían ser adoptados en Estados Unidos como una guía para el desarrollo futuro de la economía de la información.

El tribunal coincidió con los reguladores europeos en que Microsoft había abusado de su monopolio de sistema operativo al incorporar su Media Player, que reproduce música y películas, en Windows. Esto excluyó a rivales como Real Player. Esta decisión sienta un precedente sano en relación con que las compañías no pueden utilizar su posición dominante en un mercado (el sistema operativo) para extenderla a otros mercados (el de los reproductores de música y vídeo).

El tribunal también coincidió en que Microsoft debería proveer, a compañías rivales de software, la información necesaria para hacer que sus productos fueran compatibles con el software servidor de Microsoft.

La página editorial de *The New York Times* se mostró después sorprendida de que otros consideraran el principio involucrado en esta decisión antimonopolística como un «golpe mortal contra el capitalismo mismo». Cuando la libre competencia en el mercado es reemplazada por la intervención de un tercero que obliga a las empresas a facilitar las cosas a sus competidores, cuesta ver cómo esto puede ayudar a la competencia, y no simplemente a los competidores.

En 2007, la Federal Trade Commission solicitó una orden judicial contra la cadena de supermercados de productos orgánicos Whole Foods para restringirle, de manera preventiva, la compra de una cadena de supermercados orgánicos rival, basándose en que esto «disminuiría la competencia sustancialmente y violaría las leyes antimonopolio. La Federal Trade Commission argumentó que ambas empresas eran «las dos únicas operadoras de supermercados de productos orgánicos y naturales de alta calidad en Estados Unidos». Presumiblemente, Whole Foods se convertiría en un monopolio si adquiría su cadena rival de supermercados, bajo esta definición estricta de mercado. Sin embargo, el tribunal negó esta solicitud argumentando que otras cadenas de supermercados como Kroger, Safeway y otras, vendían también productos naturales y orgánicos como parte de su mercancía general, además de las tiendas de comida saludable independientes que también venden productos naturales y orgánicos. No obstante, esto no dio por finalizado el caso, porque la Federal Trade Commission se reservó el derecho de iniciar una demanda antimonopolio para romper la fusión después de haberse concretado.

La proliferación del libre comercio internacional implica que incluso un monopolio auténtico, de un producto particular, en un país particular, puede significar muy poco si ese mismo producto puede ser importado de otros países. Si hay sólo un fabricante de cierto producto en Brasil, ese productor no constituye un monopolio en ningún sentido económicamente significativo, en el caso de que exista una decena de fabricantes de ese mismo producto en Argentina y cientos de fabricantes alrededor del mundo. Solamente si el gobierno brasileño impide que estos productos sean importados, el único fabricante para Brasil se puede tornar un monopolio, en el sentido que permitiría una subida de precios a un nivel mayor al que sería posible bajo un mercado competitivo.

Resulta estúpido definir arbitrariamente un mercado o el «control» de dicho mercado por una empresa en función de las ventas de productos producidos localmente. No obstante, la Corte Suprema de Estados Unidos hizo esto en 1962, cuando definió el mercado de zapatos en función de la «producción interna de zapatos de materiales distintos a la goma». Al eliminar las zapatillas, los mocasines y cualquier tipo de zapato importado, esta definición subió la fracción del mercado de las empresas acusadas de violar leyes antimonopolio, de manera que éstas fueron finalmente condenadas.

Hasta aquí, ya sea que hayamos hablado de zapatos o sistemas operativos de ordenadores, hemos considerado un mercado como algo definido por un producto dado que ejerce una función dada. Con frecuencia, sin embargo, la misma función puede ser desempeñada por productos tecnológicamente distintos. El maíz y el petróleo no parecen, en principio, ser productos similares que pertenezcan a la misma industria, pero los productores de plástico pueden utilizar el aceite de cualquiera de ellos para fabricar bienes de plástico. Cuando los precios del petróleo subieron en 2004, las ventas de Cargill Dow de una resina hecha de aceite de maíz subieron un 60 por ciento, en relación con el año anterior, ya que los fabricantes de plásticos dejaron de usar el petróleo, que era más caro. El hecho de que dos cosas sean sustitutos económicos no depende de que sean parecidas o que estén convencionalmente definidas como de la misma industria. Nadie cree que el maíz forme parte de la industria del petróleo, ni nadie toma en cuenta a este tipo de productos cuando calcula el porcentaje del mercado que es «controlado» por un fabricante determinado de otro producto. Esto simplemente subraya el carácter inadecuado de las estadísticas sobre el «control».

Incluso productos que no tienen similitud funcional pueden, no obstante, ser sustitutos en términos económicos. Si los campos de golf duplicaran sus tarifas, muchos golfistas ocasionales podrían dejar de jugar al golf con la misma frecuencia o incluso lo abandonarían, y tal vez buscarían entretenerse viajando, en cruceros o con un hobby como la fotografía o el esquí, utilizando así el dinero que de lo contrario habría sido utilizado para jugar al golf. El hecho de que estas otras actividades sean funcionalmente muy diferentes al golf no importa. En términos económicos, cuando los precios altos de *A* hacen que las personas compren más de *B*, entonces *A* y *B* son sustitutos, independientemente de si se ven parecidos o de si operan de manera similar. Pero las leyes y las políticas gubernamentales pocas veces ven las cosas de esa manera, especialmente cuando se trata de definir qué porción del mercado es «controlada» por una empresa dada.

Internamente en Estados Unidos, así como internacionalmente, a medida que se va expandiendo el área que puede ser atendida por productores determinados, el grado de dominio o control estadístico de los productores locales en un área determinada significa cada vez menos. Por ejemplo, cuando el número de periódicos publicados en ciertas comunidades estadounidenses bajó sustancialmente pasada la

primera mitad del siglo XX por el crecimiento de la televisión, muchos expresaron preocupación por la creciente porción de mercados locales «controlados» por los periódicos sobrevivientes. En muchas comunidades, tan sólo sobrevivió un periódico local, y acabó convertido en un monopolio, debido a la porción del mercado que «controlaba». Sin embargo, el hecho de que los periódicos publicados en otras partes fueran disponibles en áreas cada vez más extensas, hacía que ese control en términos estadísticos fuera cada vez menos importante en términos económicos.

Por ejemplo, alguien que vive en la pequeña localidad de Palo Alto (California), 50 kilómetros al sur de San Francisco, no necesita comprar un periódico de Palo Alto para saber qué películas están dando en la ciudad, dado que esa información está fácilmente disponible en *San Francisco Chronicle*, que se vende ampliamente en Palo Alto, incluida la entrega a domicilio. Menos aún, un residente de Palo Alto necesita un periódico local para enterarse de las noticias nacionales e internacionales. Los avances tecnológicos han permitido que *The New York Times* o *The Wall Street Journal* puedan imprimirse en California al mismo tiempo que en Nueva York, de manera que se han convertido en periódicos nacionales disponibles en comunidades grandes y pequeñas de todo Estados Unidos. *USA Today* logró su mayor circulación en el país sin tener un origen local, gracias a imprimirse en numerosas comunidades por todo país. El resultado de esta amplia disponibilidad de periódicos más allá de sus orígenes locales ha sido que muchos periódicos «monopolísticos» locales han tenido problemas incluso para sobrevivir financieramente, y mucho más para conseguir ganancias extras en virtud de sus monopolios. A pesar de esto, las políticas antimonopolio, basadas en porciones de mercados, continuaban imponiendo restricciones a la fusión de periódicos locales para evitar que dichas fusiones dieran a los periódicos sobrevivientes demasiado control de sus mercados locales. El mercado definido por el lugar de ubicación de la oficina central del periódico se ha tornado en gran medida irrelevante en términos económicos.

Un ejemplo extremo de lo engañosas que pueden ser las estadísticas de porción de mercado fue el caso de una cadena local de películas que pasaba el ciento por ciento de todas las películas de estreno en Las Vegas. La empresa fue procesada judicialmente por monopolio pero, cuando el caso llegó a la Corte de Apelaciones del 9.° Circuito, otra cadena estaba pasando más películas de estreno que la que estaba siendo enjuiciada. El juez Alex Kozinski, de la Corte de Apelaciones del 9.° Circuito, afirmó que la clave de un monopolio no es la porción del mercado, incluso si ésta es de ciento por ciento, sino la capacidad de excluir a la competencia. Una empresa que no puede excluir a sus competidores no es un monopolio, independientemente de la porción del mercado que tenga en un momento dado. Por eso es que *The Palo Alto Daily News* no es un monopolio en ningún sentido económicamente significativo, incluso cuando se trata del único diario local que se publica en esa localidad.

Concentrarse en la porción del mercado en un momento dado ha producido un patrón por el que el gobierno estadounidense ha enjuiciado repetidamente a empresas

líderes en una industria justo cuando estaban a punto de perder ese liderazgo. En un mundo donde es normal que empresas particulares suban y bajen con el tiempo, los abogados expertos en casos antimonopolio pueden tardar años en montar un caso contra, por ejemplo, una determinada empresa que está en la cima, sin saber que está a punto de venirse abajo. Un caso antimonopolio muy grande puede precisar décadas o más para llegar a una definición final. Los mercados por lo general reaccionan más rápidamente que eso contra los monopolios y cárteles, como ocurrió con los trusts de comienzos de siglo, que fueron vencidos por vendedores minoristas como Sears, Montgomery Ward y A&P antes siquiera de que el gobierno pudiera iniciar un caso judicial contra ellos.

BENEFICIOS Y COSTES DE LAS LEYES ANTIMONOPOLIO

Tal vez el beneficio más claramente positivo de las leyes antimonopolio estadounidenses ha sido la prohibición general contra la colusión en el establecimiento de precios, que es hoy una violación automática, sujeta a altas penas, independientemente de cualquier justificación que se intente. El beneficio de esta norma sobre la competencia parece estar claro. Lo que no está tan claro es si este beneficio pesa más que los varios efectos negativos que tienen otras normas antimonopolio sobre la competencia.

Las leyes antimonopolio más estrictas en la India produjeron muchos resultados claramente contraproducentes antes de ser derogadas en 1991. A algunos empresarios industriales, líderes en la India, se les prohibió expandir sus muy exitosas empresas, porque de lo contrario habrían excedido el arbitrario límite financiero usado para definir un «monopolio», independientemente de cuántos competidores pudiera tener ese «monopolio». En consecuencia, los emprendedores indios por lo general aplicaban sus esfuerzos y su capital fuera de la India, proveyendo bienes, trabajo e impuestos en otros países donde estaban menos restringidos. Uno de estos emprendedores indios, por ejemplo, produjo, en Tailandia, fibra de pulpa comprada en Canadá, transportándola a su fábrica en Indonesia, donde la convirtió en hilo. Luego exportó el hilo a Bélgica, para que lo transformaran en alfombras.

Es imposible saber cuántas otras empresas indias invirtieron fuera de la India como resultado de las restricciones contra los monopolios. Lo que sí se sabe es que la abrogación de la Monopolies and Restrictive Trade Practices Act en 1991 fue seguida por una enorme expansión de empresas grandes en la India, tanto de propiedad de empresarios indios como de empresarios extranjeros, que consideraron que la India se había tornado un mejor lugar para establecer o expandir sus negocios. Algo que también creció exponencialmente fue la tasa de crecimiento económico del país, lo que redujo el número de personas en la pobreza e incrementó la capacidad del gobierno indio de ayudarlos, debido a que los ingresos fiscales de los impuestos se elevaron en razón de la mayor actividad económica en el país.

A pesar de que la ley antimonopolio india tenía la intención de incentivar la actividad empresarial, su efecto real fue proteger a las empresas existentes de las presiones de la competencia, interna e internacional, y el efecto de esto, a su vez, fue reducir los incentivos hacia la eficiencia. Analizando ese pasado, el líder industrial indio Ratan Tata, de las Tata Industries, dijo esto de su propio gran conglomerado empresarial:

> El grupo operaba en un ambiente protegido. Las empresas menos sensibles no se preocupaban por la competencia, no se preocupaban por sus costes y no se habían mantenido al tanto de la nueva tecnología. Muchas de ellas ni se fijaban en las porciones de mercado.

En pocas palabras, el capitalismo protegido producía resultados similares al socialismo. Cuando la economía india, posteriormente, se abrió a la competencia, tanto doméstica como externa, se produjo un fuerte impacto. Algunos de los directores de Tata Steel se estiraban de los pelos cuando se dieron cuenta de que la empresa se enfrentaba, ahora, a una pérdida anual de 26 millones de dólares porque las tarifas de flete habían subido. En el pasado, simplemente, podrían haber subido el precio del acero en esa misma proporción, pero hoy, con otros productores de acero en libre competencia, los costes de transporte locales ya no pueden simplemente ser transferidos a los precios para el consumidor, sin que esto constituya un riesgo de mayores pérdidas como consecuencia de la pérdida de clientes frente a los competidores globales. Tata Steel no tenía otra opción que cerrar o cambiar la manera en que operaban. Según la revista *Forbes*:

> Tata Steel ha gastado 2.300 millones de dólares cerrando fábricas derruidas y modernizando sus minas de carbón y su acerías, así como construyendo un nuevo alto horno […]. De 1993 a 2004, la productividad se elevó de 78 toneladas de acero por trabajador y año, a 264 toneladas, gracias a las mejoras que se hicieron en la planta y a la existencia de menos defectos.

Ya en el año 2007, *The Wall Street Journal* informaba de que las declaraciones de Tata Steel, afirmando ser el mayor productor de acero de menor coste del mundo, habían sido confirmadas por analistas. Pero ninguno de estos ajustes habría sido necesario si esta y otras empresas, en la India, hubiesen continuado protegidas de la competencia bajo el argumento de evitar monopolios.

8

Un repaso general

En general, el mercado es más listo que el más espabilado de sus participantes individuales.

ROBERT L. BARTLEY

A pesar de que las empresas que persiguen su enriquecimiento se han convertido en una de las instituciones económicas más comunes en las naciones industrializadas, entender cómo operan internamente y cómo encajan en la economía y en la sociedad no es en absoluto algo tan habitual.

Dentro de los muchos esfuerzos económicamente productivos en varias épocas y lugares a lo largo de la historia, las empresas capitalistas son tan sólo uno. Los seres humanos vivieron durante miles de años sin empresas. Las tribus cazaban y pescaban juntas. Las familias vivían en granjas de autoabastecimiento, cultivaban sus propios alimentos, construían sus propias casas y tejían sus propias ropas. Incluso en tiempos modernos han existido grupos cooperativos, como los kibutz israelíes, donde las personas, voluntariamente, se proveían unos a otros de bienes y servicios sin el intercambio de dinero. Incluso en los tiempos de la Unión Soviética, esta economía moderna e industrial contaba con entidades, propiedad del gobierno y administradas por él, que hacían el mismo tipo de cosas que hacen las empresas en una economía capitalista, sin ser en la realidad empresas en cuanto a sus incentivos y restricciones.

También en los países donde las empresas con ánimo de lucro se han convertido en la norma, existen empresas privadas sin ánimo de lucro, como las universidades, las fundaciones, los hospitales, las orquestas sinfónicas y los museos, que proveen diversos bienes y servicios; además de las empresas gubernamentales, como el servicio de correos y las bibliotecas públicas. Aunque algunas de estas empresas proveen bienes y servicios distintos a los que proveen las empresas que persiguen el lucro, otras proveen bienes y servicios similares. Por ejemplo, las universidades publican libros y organizan eventos deportivos. En Estados Unidos, la revista *National Geographic* es publicada por una organización sin ánimo de lucro, así como otras revistas publicadas por la Smithsonian Institution y varias otras instituciones de investigación independientes y sin fines de lucro como la Brookings Institution, el American Enterprise Institute y la Hoover Institution. Algunas de las funciones que cumple el Department of Motor Vehicles como institución gubernamental, como es la de renovar las licencias de automóviles, también son realizadas por la American Automobile Association, una organización sin ánimo de lucro que también organiza viajes aéreos y en crucero, como si fuese una agencia de viajes.

En resumen, las actividades de organizaciones con y sin ánimo de lucro pueden imbricarse. De igual manera, las actividades de las agencias gubernamentales, ya sean locales, nacionales o internacionales, también suelen imbricarse. Incluso muchas de estas actividades pueden pasar, con el tiempo, de una de estas organizaciones a otra.

En Estados Unidos, el tráfico municipal, por ejemplo, solía ser controlado por empresas privadas con ánimo de lucro antes de que muchos ayuntamientos tomaran control de los trolebuses, buses y metros. En tiempos recientes, las actividades también han cambiado en otras direcciones, cuando funciones gubernamentales, como la recolección de basura o la administración de prisiones, en algunos lugares ha sido gestionadas por empresas privadas con ánimo de lucro, y, del mismo modo, funciones de universidades sin ánimo de lucro, como administrar las bibliotecas, han sido entregadas a empresas como Borders y Barnes & Noble. Las instituciones académicas tradicionales también han sido complementadas con la creación de universidades con ánimo de lucro como la Universidad de Phoenix, que no solamente tiene más alumnos que cualquiera de las universidades privadas sin ánimo de lucro sino también más alumnos que incluso la más grande de las universidades estatales.

La presencia simultánea de una variedad de instituciones que realizan cosas similares o imbricadas nos permite entender cómo las distintas formas de organizar las actividades económicas afectan a los distintos incentivos y restricciones de quienes toman las decisiones en estas organizaciones, y cómo eso, a su vez, afecta a la eficiencia de sus actividades y a la manera en que estas empresas influyen en la economía y la sociedad. El hecho de que las empresas hayan, en gran medida, desplazado a muchas otras maneras de organizar la producción de bienes y servicios, sugiere que su ventaja en cuanto a costes, reflejada en los precios, es considerable. Esto no es simplemente una conclusión de economistas liberales. En el *Manifiesto comunista*, Marx y Engels escribieron esto sobre las empresas capitalistas: «Los precios bajos de sus productos son la artillería pesada con la que derriban todas las murallas chinas». Estos precios bajos no han evitado las críticas a las empresas, antes y ahora.

Dado que los santos no son más comunes entre las personas que poseen o administran empresas que entre aquellas que trabajan en otras instituciones y realizan diferentes actividades, para evaluar las empresas y sus críticos debemos distinguir entre los ejemplos de mala conducta individual y los problemas sistémicos de las empresas como tal. Las críticas a los empresarios han ido mucho más allá de fallos particulares, escándalos o delitos de individuos particulares, cosas que también ocurren en otros tipos de organizaciones.

Las reacciones negativas hacia las empresas no se limitan a los socialistas u otros que tienen sistemas económicos alternativos en la mente. Incluso Adam Smith, el santo patrón del capitalismo de *laissez-faire*, tenía únicamente descripciones negativas de los empresarios a lo largo de las 900 páginas de su clásico *La riqueza de*

las naciones. Estas descripciones recurrentemente negativas de los capitalistas no tuvieron par durante más de medio siglo, hasta la llegada de Karl Marx. No obstante, Adam Smith se convirtió en el más famoso defensor del libre mercado, precisamente porque él consideraba que las intenciones e inclinaciones particulares eran mucho menos relevantes para determinar los resultados económicos que los efectos sistémicos de la competencia del mercado. Para Smith, los efectos beneficiosos de los mercados libres no eran la intención, en ningún caso, de los capitalistas individuales. Así mismo, Marx consideraba que las características sistémicas eran más importantes que las intenciones individuales y basó su crítica del capitalismo en la percepción de sus características sistémicas, y no en las motivaciones de los capitalistas individuales. Según Marx:

> En esta obra, las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, de color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las personas en cuanto personificación de categorías económicas, como representantes de determinados intereses y relaciones de clase. Quien, como yo, concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un proceso histórico-natural, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones en las que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas.

En suma, tanto el famoso crítico del capitalismo de libre mercado (Marx) como su famoso defensor (Adam Smith) lo analizaron desde un punto de vista sistémico. Aquellos que, más adelante, han atribuido cosas que no les gustaban —ya sea la subida de precios o el elevado salario a los ejecutivos corporativos— a la «avaricia», han adoptado una perspectiva muy diferente. Utilizar la avaricia como explicación causal de los fenómenos económicos es suponer que las personas obtienen exactamente lo que quieren. Eso, a su vez, presupone que las empresas tienen un grado de control sobre el mercado que ni Marx ni Smith asumieron, y que tendría que ser demostrado. Incluso los emblemáticos juicios antimonopolio contra la Standard Oil y la Aluminum Company of America involucraron a empresas cuyos precios estaban bajando, en lugar de subiendo.

Las nociones equivocadas sobre las empresas son prácticamente inevitables en una sociedad donde la mayoría de las personas no han estudiado ni administrado empresas. En una sociedad donde la mayoría de las personas son empleados y consumidores, es fácil ver a las empresas como «ellas», es decir, como organizaciones impersonales, cuyas operaciones internas son en gran medida desconocidas y cuyas sumas de dinero pueden llegar a ser tan grandes que resultan inconmensurables.

CONOCIMIENTO Y DECISIONES

El conocimiento es uno de los recursos más escasos. Las generalizaciones simplistas abundan, pero los datos concretos sobre lugares y cosas concretas en un momento determinado, que son los relevantes para las decisiones económicas, son algo completamente diferente y mucho más escaso. De alguna manera, los gobiernos tienen mayor capacidad para recopilar grandes cantidades de conocimiento, pero este tipo de conocimiento suele estar en la forma de generalidades estadísticas o verbales conocidas como «pericia», que resulta incapaz de reemplazar al tipo de conocimiento concreto que tiene alguien que se encuentra en medio de una situación económica particular. El hecho de simplemente encontrar la ubicación correcta para un negocio particular, en una comunidad particular, puede establecer la diferencia entre la ganancia y la quiebra; aunque ese tipo de conocimiento no sea interesante desde el punto de vista intelectual. Puede que los expertos tengan en efecto mucho más conocimiento que el común de los individuos de la población en general, pero la cantidad total de conocimiento entre millones de personas, dentro la población general, excede vastamente el conocimiento total que puede ser recopilado por cualquier grupo de expertos.

Las presiones económicas para mantenerse al tanto de los cambios en una industria, la economía y la sociedad obligan a los dueños y administradores de empresas a buscar una amplia gama de conocimientos, que van más allá de la administración interna de sus propias empresas. Entre las respuestas a este imperativo se encuentran las asociaciones de comercio, que proveen información detallada de lo que ocurre en sus respectivas industrias. Por ejemplo, una asociación de comercio hotelero provee estadísticas detalladas de cosas como, por ejemplo, qué porcentaje de qué tipo de hoteles proveen camas *king size*, *queen size* o dobles, televisión por cable, buzón de voz, videojuegos en las habitaciones, mesas para planchar, material escrito en diferentes idiomas, e incluso qué porcentaje de qué tipo de hoteles ofrece jabón líquido en sus baños.

Un hotel particular necesita este tipo de información porque compite con otros hoteles y no puede darse el lujo de quedarse atrás en cuanto a lo que ofrece al público. Los económicos moteles no necesitan ofrecer lo mismo que ofrecen los grandes resorts de lujo, pero un pequeño y barato motel no se puede dar el lujo de quedar muy por detrás de otros moteles pequeños y baratos y esperar sobrevivir. Puede que estos detalles resulten muy poco interesantes para muchos que se consideran personas muy cultas, pero ese tipo de detalles son un asunto de vida o muerte económica para aquellos que administran empresas que prosperarán o quebrarán dependiendo de cómo satisfagan las necesidades de la gente. El conocimiento no puede definirse estrictamente ni incluir sólo aquellas cosas que

interesan a las clases cultas, cuando las grandes consecuencias económicas para la sociedad en su conjunto dependen de un espectro de conocimiento mucho más vasto.

Lenin fue una de las muchas personas muy cultas que supuso que administrar una empresa tenía que ser muy fácil porque era algo que hacían personas que tenían muy poco del conocimiento especial que enseñan en colegios y universidades. Sin embargo, muchos que revolucionaron las tecnologías y la economía del mundo moderno —Thomas Edison, los hermanos Wright, Henry Ford— tenían relativamente muy poca de la formación académica que muchos consideran sinónimo de conocimiento. Por otro lado, muchos con impresionantes credenciales académicas e intelectuales han fracasado desastrosamente en los negocios. En resumen, no existe una jerarquía simple de conocimiento, en la que aquellos que están arriba pueden hacer cualquiera de las cosas que hacen los que están abajo. Además, gran parte de esta coordinación de fragmentos de conocimiento se realiza a través de interacciones sistémicas en el mercado, y no por expertos determinados que supervisan la economía. En palabras del fallecido editor de *The Wall Street Journal*, Robert L. Bartley: «En general, el mercado es más listo que el más espabilado de sus participantes individuales».

Muchas, si no la mayoría, de las decisiones no son estudiadas detenidamente, en parte porque la mayoría de ellas pueden no valer tal inversión de tiempo y dinero, y hay demasiadas decisiones y muy poco tiempo como para realizar un análisis exhaustivo de cada una de ellas. Una de las ventajas de la economía de libre mercado es que reduce la necesidad de que un individuo determinado tenga que pensar en todo, puesto que muchas consideraciones involucradas están ya resumidas en los precios con los que el consumidor se encuentra. Como se vio en el capítulo 4, un fotógrafo que tiene que elegir entre teleobjetivos puede no tener la menor idea de las complicaciones ópticas que hacen que uno sea mucho más caro que otro, pero tan sólo necesita valorar si las cualidades que los diferencian justifican la disparidad de precio, en términos del valor de esas cualidades particulares para el tipo de fotografías que toma ese fotógrafo particular. El mismo principio se aplica cuando se trata de elegir entre varios tipos y modelos de coches, ordenadores y miles de otras cosas cuya tecnología específica y costes de dicha tecnología son completamente desconocidos para el consumidor. En suma, los resultados finales reflejados en los precios reducen la cantidad de información detallada necesaria para realizar intercambios racionales.

Finalmente, incluso los grandes expertos sólo lo son en una pequeña fracción de los procesos de producción de la mayoría de los productos. El experto óptico que sabe todo sobre lentes puede tener apenas nociones vagas sobre los circuitos computarizados en la cámara a la que se adjunta la lente, y mucho menos sobre la tecnología de la película o el sistema de imágenes digitales de la cámara. En resumen, los beneficios de un sistema de precios afectan tanto a los más cultos como a los menos, dado que nadie es lo suficientemente culto como para entender todos los

factores que existen tras las decisiones que cualquier individuo u organización tiene que tomar, y mucho menos las que tiene que tomar la sociedad en su conjunto. Gran parte del siglo XX fue desperdiciado en intentos fútiles de hacer que la planificación central sustituya a los precios del libre mercado. Sin embargo, hacia finales de siglo, país tras país, incluyendo países con gobiernos socialistas y comunistas, ya habían, en gran medida, dejado atrás dichos intentos.

Cuando las decisiones económicas salen de las manos de los individuos que operan en un mercado y se ponen en las de expertos de comisiones planificadoras y otras por el estilo, esto suele verse como la transferencia de poder en la toma de decisiones de aquellos con menos conocimiento a aquéllos con más conocimiento, pero, en la mayoría de los casos, se trata en realidad de una transferencia de poder a expertos con menos conocimiento y mayor arrogancia. Los mediocres resultados de la planificación central, que provocó que muchas naciones los dejaran de lado hacia finales del siglo pasado, es algo fácil de entender si se tiene en cuenta la dificultad de procesar el tipo de conocimiento que la habría hecho efectiva.

La agricultura es particularmente difícil de planificar para una agencia gubernamental debido a la gran cantidad de conocimiento, altamente específico, que requiere. Las cualidades del terreno pueden variar significativamente en sólo media hectárea, y mucho más, dentro de una granja completa o dentro de todas las granjas esparcidas por todo un país. Alguien sentado en una comisión de planificación central, en una distante capital, es incapaz de saber cuándo puede ser mejor que una granja determinada cultive zanahorias, y dónde el trigo podría ser ideal teniendo en cuenta las condiciones locales de clima, suelo e insectos. Sin tener un mapa del país detallado minuciosamente —un mapa que por sí mismo tendría que abarcar varios kilómetros cuadrados— los planificadores tendrían posibilidades mínimas de decidir qué granjas tienen tierras más proclives para qué cultivos. Cada agricultor individual tiene dicho conocimiento a la mano sobre su granja en particular, mientras que para un planificador central sería una tarea descomunal tratar de procesar ese mismo nivel de información detallada sobre el país entero.

Otro factor complicado en agricultura al que se enfrentan los planificadores centrales es que los productos agrícolas son más perecederos que los de la industria. Los planificadores pueden muy bien ser capaces de analizar documentos oficiales en los que se especifica cuántas toneladas de qué tipo de acero existen en qué depósitos del país, pero las fresas se habrán podrido antes de que ese tipo de información pueda ser recopilada a nivel nacional. El resultado final de todo esto es que incluso los países que durante mucho tiempo han sido exportadores de alimentos comienzan a tener problemas para alimentarse a sí mismos, una vez el gobierno toma el control de la agricultura. Esto ha ocurrido repetidas veces a lo largo de los siglos en muchos países, entre personas de todas las razas, y bajo gobiernos que van desde democracias hasta dictaduras totalitarias.

Incluso las economías centralmente planificadas de la Unión Soviética y el bloque de Europa del Este terminaron otorgando un mayor papel a las decisiones individuales en agricultura, realizadas por agricultores guiados por precios y ventas, que a las decisiones que se permitían en el terreno de la industria. No obstante, estas economías no permitían un mercado agrícola completamente libre, de manera que terminaron siendo repetidamente forzadas a importar grandes cantidades de alimento para su población. Si bien la planificación central también tiene mediocres antecedentes en la industria, el hecho de que sus fracasos agrícolas suelan ser mucho peores, y con mayor frecuencia catastróficos, nos hace pensar en el papel crucial que desempeña el conocimiento. Los productos industriales y los procesos de producción industrial tienen un mayor grado de uniformidad que el que se encuentra en la agricultura. Las órdenes de Moscú en cuanto a cómo fabricar el acero en Vladivostok tenían mayores posibilidades de lograr su cometido que las órdenes de Moscú en cuanto a cómo cultivar zanahorias y fresas en Vladivostok. Hay demasiadas variables de, por ejemplo, suelo, clima, plagas e insectos, que difieren de un lugar a otro, como para que alguien pueda coordinar con éxito las granjas a miles de kilómetros de distancia.

Lo que faltaba en la Unión Soviética no era especialización sino conocimiento mundano altamente específico. Había muchos economistas soviéticos que sabían tanto como los economistas occidentales sobre los principios económicos generales; igualmente, existían muchos expertos altamente capacitados en varios aspectos de la agricultura. Pero la Unión Soviética carecía de individuos que pudiesen tomar decisiones y que tuvieran a su disposición la misma gama de información altamente específica sobre cada granja particular como la que tendría a su disposición un agricultor propietario de su granja. El poder y el conocimiento estaban separados en su sistema de planificación central, como en todas las economías planificadas centralmente.

Los administradores de empresas comerciales e industriales sabían lo que el equipamiento, personal e insumos a su disposición podían y no podían hacer, pero los planificadores centrales en Moscú no. Sin embargo, eran éstos quienes tenían el poder de tomar las decisiones finales. De igual manera, era imposible que los planificadores centrales estuviesen lo suficientemente informados sobre todas las industrias, tecnologías y productos bajo su control como para ser capaces de determinar lo que sería mejor para cada caso, sin tener en cuenta lo que les decían los respectivos administradores de las empresas. Estos planificadores centrales podían ver con escepticismo las afirmaciones y demandas interesadas de los directores de las empresas, pero el escepticismo no es conocimiento. Más aún, las circunstancias cambiantes de manera inevitable llegarían siempre mucho antes a oídos de los administradores locales, los que estuvieron físicamente en el lugar, que a los planificadores centrales, que tenían demasiadas industrias y productos bajo su supervisión como para poder estar al tanto de los cambios del día a día de todos ellos.

Una economía coordinada por precios puede que no tenga más conocimiento total que una economía planificada centralmente, pero ese conocimiento está distribuido de manera muy distinta, así como el poder de toma de decisiones. Cuando el propietario de una estación de combustible ubicada en una carretera, en una economía capitalista, ve que ésta está siendo reparada, sabe que debe pedir menos gasolina de la normal a su proveedor, porque no habrá tanto tráfico pasando por su gasolinera como antes, al menos hasta que se terminen las obras.

El dueño de esta gasolinera local no necesita permiso de nadie para cambiar la cantidad de gasolina en su pedido o sus horarios de atención al público. El conocimiento y el poder se concentran en la misma persona. Además, esa persona está operando bajo los incentivos y restricciones inherentes a la posibilidad de ganancia y la amenaza de pérdidas, y no bajo las órdenes de burócratas lejanos. Esto no es algo exclusivo de las gasolineras. Ese mismo tipo de poder de decisión instantánea y local a cargo de quienes tienen los hechos ante sus ojos es común en cualquier economía de mercado. Ésa es una de sus ventajas principales sobre una economía centralmente planificada y uno de los factores que hay tras las grandes diferencias de resultados entre estos dos tipos de economías.

AGENTES

Con tanto recurso escaso, el conocimiento puede comprarse y venderse de distintas maneras en una economía de mercado. La contratación de agentes consiste, esencialmente, en la compra del conocimiento del agente para guiar las decisiones propias. En Estados Unidos los agentes inmobiliarios por lo general cobran un 6 por ciento del precio de la venta de una casa y los agentes literarios un 15 por ciento de las regalías por derecho de autor de un escritor. ¿Por qué habría un escritor de entregar el 15 por ciento de sus regalías, si no fuera porque el 85 por ciento de lo que el agente le puede conseguir vale más del ciento por ciento de lo que él podría conseguir por sí mismo? Y ¿por qué una empresa editorial habría de estar dispuesta a pagar más a un agente que a un escritor por el mismo manuscrito? De igual manera, ¿por qué el dueño de una casa habría de estar dispuesto a aceptar el 6 por ciento menos del precio de su casa cuando la vende a través de un agente inmobiliario, si no fuera porque el agente espera conseguir un precio más alto o una venta más rápida? (Cosas que significan lo mismo, dado que el retraso y el estrés asociado con ese retraso son costes para el dueño de la casa.)

Volvamos a un principio básico de la economía: el mismo objeto físico no necesariamente tiene el mismo valor para distintas personas. Esto se aplica tanto al manuscrito de un autor como a una casa, una pintura o un autógrafo de una estrella de rock. Lo que un agente literario sabe es dónde puede que un manuscrito particular tenga un valor más alto. Si se trata de un libro de cocina, el agente sabe qué empresas editoriales y qué editores tienen el conocimiento y los contactos para promover dicho

libro en lugares que están muy interesados en ese tipo de temas: revistas gastronómicas, programas de cocina en televisión y otros por el estilo. Un libro de cocina sería mucho más valioso para esas empresas editoriales que para otras que se especializan en tecnología, temas sociales y otras materias; o para editores cuyo conocimiento sobre alimentos no va mucho más allá de las hamburguesas y el pollo frito. Incluso si un agente es incapaz de conseguir más dinero de una empresa editorial determinada que el propio escritor, el agente sabe qué empresas editoriales pagan mucho dinero por un tipo determinado de libro, porque esa empresa editorial particular tiene más posibilidades de vender mayor número de copias.

Un agente inmobiliario tiene, también, mayor conocimiento promedio relacionado con los canales a través de los que una casa determinada puede ser comercializada más rápidamente y a mayor precio que el propietario. Por lo general, antes de salir al mercado, las casas necesitan pequeñas reparaciones o reformas. El agente que se mantiene al tanto de las nuevas tendencias en las casas y sus muebles no solamente tiene un mayor conocimiento de cuáles son los cambios que se necesitan hacer en una casa, sino que también sabrá si vale la pena, y el nivel en el que vale la pena, gastar dinero en mejorarla, teniendo en cuenta las posibilidades de recuperar ese dinero en una venta a un precio mayor, o si en cambio resultará mejor venderla como está. El agente también tiene mayores posibilidades de conocer qué contratistas particulares son más fiables o más razonables en cuanto al precio para realizar las reparaciones o remodelaciones necesarias, así como qué instituciones financieras son mejores para gestionar una hipoteca sobre la casa particular. Por lo tanto, la misma casa probablemente dé más dinero si es vendida a través de un agente inmobiliario, así como el manuscrito de un escritor tendrá mayores posibilidades de venderse, a un mejor precio, a través de un agente literario.

El conocimiento proporcionado por los diferentes tipos de agentes no sólo es necesario en las complejas economías modernas. En el oeste estadounidense, bajo las condiciones precarias que tenían los pioneros que emigraron del este, los agentes desempeñaban una función igualmente importante. Las caravanas de carretas que transportaban a la gente tenían que ser guiadas por alguien que ya conocía el oeste, sus rutas, su gente, sus requisitos, sus peligros y los puntos de intercambio comercial que los recién llegados encontrarían en su viaje. Los jefes de estas caravanas firmaban contratos con los pioneros en el este antes de aventurarse hacia lo desconocido. De igual manera, en la industria moderna, una empresa determinada procesará su producto tan sólo a través de cierto número de pasos y luego lo entregará a algún intermediario para que continúe su camino hacia el consumidor final. Del mismo modo, un agente podía guiar, desde California, una caravana con destino a las Montañas Rocosas, y allí dejar que otro guía llevase a los pioneros por las Montañas Rocosas, la Sierra Nevada hasta los valles del otro lado.

Franquicias

El conocimiento se comparte en ambas direcciones cuando hoteles, restaurantes y otros negocios funcionan como franquicias. El conocimiento ofrecido por la cadena de franquicias está basado en su experiencia con empresas similares en varias ubicaciones alrededor del país y del mundo. La cadena de franquicias también tiene mayores posibilidades que el propietario de la franquicia local de conocer dónde y cómo publicitar y cómo lidiar con proveedores. Sin embargo, el propietario de la franquicia local tiene mayores posibilidades que cualquier otro de conocer las peculiaridades del lugar: el mercado laboral local, los cambios en las comunidades aledañas y, por supuesto, todos los detalles que deben ser supervisados en el lugar, día a día.

Las cadenas y las franquicias no son la misma cosa. La primera gran cadena de hamburgueserías —aquella que popularizó las hamburguesas en los años veinte— fue la White Castle, que era propietaria de cientos de restaurantes. No obstante, su equipo directivo tenía mucha experiencia a nivel local antes de volverse regional y luego nacional, y solían visitar frecuentemente sus tiendas locales para mantenerse al tanto de las cosas.

Pero estos restaurantes, propiedad entera de White Castle, eran diferentes a los restaurantes de franquicia con dueños locales, ya sea de parte o de todo el negocio, conectados con una empresa nacional que establecía estándares y políticas, y por lo general manejaba la publicidad del sistema entero.

La era de las cadenas de restaurantes de franquicia comenzó con Howard Johnson en 1930, y el auge de las hamburgueserías de franquicia comenzó con McDonald’s en la década de 1950. Las franquicias han resultado ser mucho más exitosas en estas áreas. Para el año 1990, más de un tercio de todos los ingresos por ventas minoristas de bienes y servicios en Estados Unidos correspondían a tiendas de franquicia.

Acciones de mercado y acciones de no mercado

El hecho de que las ganancias sean dependientes de la eficiencia en ofrecer lo que los consumidores quieren, a un precio que están dispuestos a pagar —y que las pérdidas sean una amenaza permanente cuando una empresa es incapaz de hacerlo así— explica en gran medida la prosperidad económica que se encuentra en economías que operan bajo la competencia del libre mercado. Las ganancias como resultado final son cruciales para los individuos particulares, pero es la perspectiva de beneficios —y la amenaza de pérdidas— lo que resulta crucial para el funcionamiento de la economía en su conjunto. En la economía estadounidense, las ganancias son un ítem

menor, apenas un 10 por ciento de lo que produce. Sin embargo, se trata de un ítem muy importante como incentivo para la eficiencia en la producción del restante 90 por ciento.

Hay muchas otras formas posibles de asignar recursos, y muchas de estas alternativas son particularmente atractivas para aquellos que tienen poder político. Sin embargo, ninguna de estas formas alternativas de organizar una economía ha igualado el rendimiento de aquéllas donde los precios dirigen qué recursos van dónde y en qué cantidades. Cualquiera que haya conocido Berlín Oriental y Berlín Occidental durante los años en que el comunismo imperaba en la parte este de la ciudad y la economía de mercado en el resto de ella, no podía dejar de notar el radical contraste entre la prosperidad de Berlín Occidental y la pobreza de Berlín Oriental. En efecto, era difícil no quedar asombrado por el contraste, teniendo en cuenta que se trataba de personas de la misma raza, lengua, cultura e historia que vivían en partes diferentes de la misma ciudad. Un contraste aún más dramático puede encontrarse entre Corea del Norte y Corea del Sur en pleno siglo XXI. En la Corea comunista, la desnutrición es tan frecuente que los niños de preescolar son trece centímetros más bajos que los niños de la misma raza —frecuentemente de la misma familia— que viven en Corea del Sur.

El monopolio es el enemigo de la eficacia, tanto bajo el capitalismo como bajo el socialismo. La diferencia entre los dos sistemas es que el monopolio es la regla bajo el socialismo. Incluso en una economía mixta, donde algunas actividades económicas son llevadas a cabo por el gobierno y otras por la industria privada, las actividades gubernamentales son típicamente monopolios, mientras que aquéllas en el mercado privado son típicamente actividades llevadas a cabo por empresas privadas que compiten entre sí.

Así, cuando un huracán, inundación u otro desastre natural golpea alguna parte de Estados Unidos, la ayuda de emergencia por lo general viene de parte de la Federal Emergency Management Agency y de las empresas aseguradoras privadas que tenían por clientes a las personas cuyas casas y propiedades fueron dañadas o destruidas. La agencia federal ha sido notablemente más lenta y menos eficiente que las empresas aseguradoras privadas. Allstate Insurance no puede permitirse el lujo de ser más lenta en entregar dinero a los dueños de sus pólizas que State Farm Insurance. No sólo los clientes en el área del desastre cambiarían probablemente de aseguradora al ver que su empresa arrastra los pies mientras sus vecinos reciben adelantos de dinero rápido de una compañía diferente, sino que esta información se propagaría como pólvora por todo el país y provocaría que millones de personas en otros lugares cambiaran miles de millones de dólares de manos de la empresa menos eficiente hacia la más eficiente.

Una agencia gubernamental, no obstante, no enfrenta presión alguna. A pesar de lo mucho que la Federal Emergency Management Agency pueda ser criticada o ridiculizada por sus fracasos en conseguir ayuda a tiempo para las víctimas de un

desastre, no existe una agencia gubernamental rival a la que estas personas puedan acudir para que les provea el mismo servicio. Además, las personas que administran estas agencias son remuneradas con un salario fijo, y no en función de la rapidez o idoneidad con la que ayudan a las personas afectadas por el desastre. En casos raros, donde el monopolio gubernamental es forzado a competir con empresas privadas para hacer lo mismo, los resultados son parecidos al del servicio postal en la India:

> Cuando el jefe de la oficina de correos de la región de Mumbai A.P. Srivastava entró al sistema postal hace veintisiete años, los carteros periódicamente contrataban trabajadores extra para que ayudasen a cargar los pesados sacos de cartas que entregaban a diario.
>
> Hoy, los mensajeros del sector privado como Federal Express y UPS se han apoderado de más de la mitad del servicio de mensajería a nivel nacional. Esto significa que los miles de carteros de la oficina de correos de la ciudad terminan sus entregas antes del almuerzo. El señor Srivastava, quien no puede despedir a los trabajadores excedentes, pasa gran parte de su tiempo inventando esquemas para mantener a sus trabajadores ocupados. Ha descartado vender cebollas en las oficinas de correo de Mumbai: muy perecederas. En vez de ello, Srivastava está considerando comerciar con aceite y champú para el cabello.

La oficina de correos de la India, que enviaba 16.000 millones de piezas de correo en 1999 cuando Federal Express y UPS entraron en el mercado, enviaba ya menos de 8.000 millones en 2005. El hecho de que la competencia produzca tanto perdedores como ganadores puede parecer obvio pero esto no significa que sus implicaciones sean ampliamente aceptadas. Durante décadas, una serie de vendedores minoristas de bajo coste han sido satanizados por sacar del negocio a competidores con precios más altos. La Robinson-Patman Act de 1936 era también conocida como «la ley anti-Sears, Roebuck» y el congresista Patman también solía denostar a quienes administraban la cadena de alimentos A&P. En el siglo XXI, donde el competidor de precios más altos es una agencia gubernamental, como en la India, la rigidez de sus reglas —como la que impide que puedan despedirse trabajadores innecesarios— hace que los ajustes sean incluso más difíciles de lo que serían para una empresa privada que tratase de sobrevivir frente a la nueva competencia.

En 2010, un periodista de *The New York Times* consideró que era una «paradoja» que un fabricante alemán altamente eficiente de estantes para exhibiciones de museo, así como otras empresas medianas especializadas, estén «haciendo la vida difícil» a fabricantes de productos similares en otros países, teniendo en cuenta que parte de su «éxito viene a expensas de países como Grecia, España y Portugal». Su evidente conclusión: «El problema con el que están lidiando los legisladores [de la Unión Europea] es cómo corregir los desequilibrios económicos creados por la competitividad alemana». Dado que el fabricante de un producto mejor o menos caro,

casi invariablemente gana clientes a expensas de otros productores, las preocupaciones de los diseñadores de políticas parecen encajar con la descripción que hizo Adam Smith de políticos que prestaban «una atención por lo demás innecesaria» a transacciones del mercado que estarían mejor sin ellos.

El problema no es la superior calidad o eficiencia, sino la inercia y la ineficiencia. La inercia es común tanto bajo el capitalismo como bajo el socialismo, pero el mercado cobra un precio por ella. A inicios del siglo xx, tanto Sears como Montgomery Ward eran reacios a operar desde tiendas, tras décadas de gran éxito vendiendo exclusivamente a través de sus catálogos de productos por correo. Fue en la década de 1920 cuando la competencia de las cadenas de tiendas comenzó a reducir sus ganancias y los números rojos comenzaron a aparecer en sus cuentas, cuando no tuvieron otra opción que convertirse en cadenas ellas mismas. En 1920, Montgomery Ward perdió casi 10 millones de dólares y Sears tenía una deuda de 44 millones; todo esto, en dólares que valían varias veces más que hoy. Bajo el socialismo, Sears y Montgomery Ward podrían haber continuado siendo vendedores minoristas por correo de manera indefinida, y hubiera habido muy poco incentivo para que el gobierno invirtiera en crear cadenas de tiendas rivales que complicarían la vida de todos.

Las economías socialistas y capitalistas difieren no solamente en la cantidad de producción sino en la calidad de ésta. Todo, desde coches y cámaras hasta el servicio de restaurantes y aerolíneas, era de una notoria baja calidad en la Unión Soviética. Y esto no era simplemente una casualidad. Los incentivos son radicalmente más altos cuando el productor tiene que satisfacer al consumidor para sobrevivir financieramente que cuando la prueba de supervivencia es cumplir con cuotas de producción fijadas por los planificadores centrales. El consumidor se fijará no sólo en la cantidad sino en la calidad. Sin embargo, una comisión está demasiado ocupada con los millones de productos que deben supervisar como para supervisar algo más que la producción bruta.

El hecho de que la baja calidad fuese el resultado de la falta de incentivos, y no de rasgos particulares de los rusos, se evidencia con el deterioro de la calidad que ha sufrido Estados Unidos y Europa occidental cuando los precios del mercado libre han sido reemplazados por el control de precios gubernamental, como el de alquileres, y otras formas de control y asignación. Cuando los incentivos son diferentes, un servicio excelente y un servicio desastroso pueden convivir en el mismo país. Así lo verificó un vendedor en la India:

> Cada vez que comía en un café al lado del camino o *dhaba*, mi plato de arroz llegaba exactamente en tres minutos. Si quería un *roti* extra, me llegaba en treinta segundos. En una tienda de saris, el tendero me mostraba cientos de saris, incluso cuando yo no compraba ni uno. Al partir, él se tomaría el laborioso e ingrato trabajo de doblar cada sari, uno por uno, y volverlo a colocarlos en el estante. En

> cambio, cuando iba a comprarme un billete de tren, a pagar mi cuenta del móvil, o a retirar dinero de mi banco nacionalizado, me trataban mal o como si fuera una molestia, y me hacían esperar en una larga fila. El bazar ofrecía un servicio extraordinario porque el tendero sabía que su existencia dependía de su cliente. Si era cortés y ofrecía productos de calidad a precios competitivos, su cliente se lo recompensaba. Sin embargo, no había competencia en los ferrocarriles, teléfonos o bancos, y sus empleados jamás ponían al cliente en el centro.

De igual manera, la revista londinense *The Economist* apuntaba que en la India uno puede «ver que los cajeros de un banco estatal charlan entre sí mientras la cola de clientes llega hasta la calle». Las comparaciones entre las instituciones administradas por el gobierno y las administradas por empresas privadas frecuentemente obvian el hecho de que la propiedad y el control no son las únicas diferencias. Las instituciones del gobierno son por lo general monopolios, mientras que las instituciones privadas usualmente tienen competidores. Las instituciones gubernamentales que cumplen las mismas funciones son con frecuencia descritas negativamente como una «duplicación innecesaria». Difícilmente, sin embargo, los frustrados clientes que esperan en la fila de un banco gubernamental pensarían que un banco alternativo sería una duplicación innecesaria. En relación con la privatización en la India, *The Wall Street Journal* informó:

> El sector bancario continúa dominado por el gigantesco State Bank of India pero la creciente clase media del país está llevando la gran mayoría de sus negocios a bancos privados de alta tecnología, como el HDFC Bank Ltd. y ICICI Bank Ltd., dejando a los bancos estatales con los negocios menos lucrativos y los peores prestamistas.

Mientras algunas empresas proveen, y en efecto así es, un mal servicio o descuidan la calidad en un libre mercado, lo hacen a riesgo de su propia supervivencia. Las grandes historias de éxito financiero en la industria estadounidense se han dado con frecuencia en empresas casi fanáticas por mantener la reputación de sus productos, incluso cuando se trataba de productos mundanos y baratos.

McDonald’s construyó su reputación a partir de una hamburguesa estándar y mantuvo la calidad mediante visitas imprevistas de sus propios inspectores a sus proveedores de carne en mitad de la noche, para ver qué ponían a la carne que estaban comprando. El coronel Sanders era conocido por aparecer inesperadamente en los restaurantes Kentucky Fried Chicken. Si a Sanders no le gustaba la manera en que se estaban cocinando los pollos, él mismo los tiraba a la basura, se colocaba un mandil y procedía a cocinarlos, para mostrar cómo quería que los prepararan. Su protegido, Dave Thomas, luego siguió prácticas similares cuando creó su propia

cadena de hamburgueserías Wendy’s. Aunque el coronel Sanders y Dave Thomas no podían estar en todas partes en una cadena a nivel nacional, ningún propietario de franquicia local podía permitirse el lujo de ver sus ganancias tiradas a la basura por el jefe de la cadena.

Cuando la industria de alimentos procesados se inició en Estados Unidos en el siglo XIX, era normal que los productores adulteraran alimentos con rellenos más baratos. El rábano, por ejemplo, se vendía en frascos de colores para ocultar la adulteración. Pero cuando Henry J. Heinz comenzó a vender rábanos no adulterados en frascos transparentes, esto le dio una ventaja decisiva sobre sus competidores, que se vieron relegados mientras la empresa Heinz se convertía en uno de los más perdurables gigantes de la industria estadounidense, que continúa operando hoy en el siglo XXI. Algo muy similar ocurrió con la empresa británica de alimentos procesados Crosse & Blackwell, que vendía alimentos de calidad, no sólo en Gran Bretaña sino también en Estados Unidos, y que se mantuvo también como uno de los gigantes de la industria a lo largo del siglo XX y entrado el XXI. La perfección no se encuentra ni en las economías de mercado ni en las que no son de mercado, ni en ningún emprendimiento humano; pero las economías de mercado castigan a las empresas que decepcionan a sus clientes y recompensan a aquellas que cumplen sus obligaciones con el público consumidor.

En la era de las tarjetas de crédito, proteger la identidad de los usuarios para evitar el robo o el abuso se ha convertido en parte de la calidad del servicio de éstas. En consecuencia, las empresas como Visa y MasterCard «han cobrado multas, enviado cartas de advertencia y realizado seminarios para presionar a los restaurantes para que sean más cuidadosos en la protección de la información» de sus usuarios. Según *The Wall Street Journal*: «Todas las empresas que aceptan tarjetas de crédito deben seguir un complejo conjunto de reglas de seguridad implementadas por Visa, MasterCard, American Express Co. y la unidad Discover de Morgan Stanley».

Detrás de todo esto está el hecho fundamental de que una empresa está vendiendo no solamente un producto físico, sino la reputación de dicho producto. Los conductores que viajan por una parte desconocida del país tienden a parar en una hamburguesería con el letrero de McDonald’s o Wendy’s más que en una que no lo tiene. Esa reputación se traduce en dólares y centavos, o, en este caso, en millones o miles de millones de dólares. Difícilmente las personas con esa cantidad de dinero en juego serán tolerantes con cualquiera que pueda poner en riesgo su reputación. Ray Kroc, el fundador de la cadena McDonald’s, explotaba de rabia si encontraba un aparcamiento de McDonald’s lleno de basura. Sus franquicias locales tenían la obligación no sólo de mantener sus tiendas sin basura, sino también de encargarse de que la basura de McDonald’s no quedase tirada en las calles en un radio de dos manzanas de sus restaurantes.

Cuando se habla de calidad en este contexto, lo que importa es el tipo de calidad que es relevante para la clientela particular a la que se está sirviendo. Por ejemplo, las

hamburguesas y los pollos fritos pueden no ser considerados comida gourmet o saludable, pero tampoco se espera que una cadena que produce masivamente ese tipo de comidas logre los niveles de calidad de restaurantes más distinguidos, elegantes y caros. Lo que la cadena hace es garantizar la calidad dentro de los límites esperados por sus clientes particulares. Aun así, esos estándares de calidad por lo general exceden los que impone o utiliza el gobierno. Según informó *USA Today*:

> El Departamento de Agricultura de Estados Unidos dice que la carne que compra para el Programa Nacional de Almuerzo Escolar «cumple o excede el estándar de productos comerciales».
>
> Esto no siempre es así. McDonald's, Burger King y Costco, por ejemplo, son mucho más rigurosos en sus inspecciones de bacterias y patógenos peligrosos. Examinan la carne triturada que compran para los colegios, durante un día de producción normal, cinco y diez veces más que el Departamento de Agricultura.
>
> Y los límites que Jack in the Box y otros grandes vendedores minoristas fijan en relación con ciertas bacterias en sus hamburguesas son hasta diez veces más estrictos que los del Departamento de Agricultura para la carne de las escuelas.
>
> En cuanto al pollo, el Departamento de Agricultura ha suministrado a las escuelas miles de toneladas de carne de viejas aves que de lo contrario habrían servido como abono o comida para mascotas. Estos pollos, denominados «gallinas viejas» porque ya pasaron su ciclo como gallinas ponedoras, no pasan el examen del coronel Sanders —KFC no los compra— y tampoco pasan el examen de la sopa. La Campbell Soup Company dice que dejó de comprarlas hace una década debido a «motivos de calidad».

Mientras una economía de mercado es en esencia un mecanismo impersonal para la asignación de recursos, muchas de las empresas más exitosas han prosperado por prestar atención al elemento personal. Uno de los principales motivos del éxito de la cadena minorista F.W. Woolworth fue la insistencia de Woolworth en la importancia de la cortesía con los clientes. Esto venía de sus propias experiencias desagradables con vendedores de tiendas que lo habían tratado como basura cuando él era un pobre niño agricultor que iba a las tiendas a comprar o a mirar. La celosa insistencia de Ray Kroc por mantener la reputación de pulcritud de McDonald's rindió sus frutos en un momento crucial cuando él necesitaba un préstamo para seguir funcionando, pues el financiero que inspeccionó los restaurantes McDonald's diría después: «Si el parquet hubiese estado sucio, si los empleados hubieran tenido manchas de grasa en sus mandiles y si la comida no hubiera sido buena, McDonald's jamás habría obtenido el préstamo». De manera similar, las buenas relaciones de Kroc con sus proveedores —la gente que le vendía vasos de papel, leche, servilletas, etc.— ya lo habían salvado antes cuando éstos acordaron prestarle dinero para rescatarlo de una anterior crisis financiera.

Lo que denominamos «capitalismo» puede ser más precisamente llamado «consumismo». Son los consumidores quienes deciden la música, y los capitalistas que quieren seguir siendo capitalistas tienen que aprender a tocarla. El siglo xx comenzó con altas esperanzas de reemplazar la competencia del mercado por una economía más eficiente y más humana. Sin embargo, hacia finales de siglo, todos estos esfuerzos habían sido ya tan ampliamente desacreditados por sus propios resultados en el mundo, que incluso los países comunistas abandonaron la planificación central y los gobiernos socialistas en países democráticos comenzaron a vender empresas gubernamentales, cuyas pérdidas crónicas significaban una pesada carga para los contribuyentes.

La privatización fue abrazada como un principio por gobiernos liberales como los de la primera ministra Margaret Thatcher, en Gran Bretaña, y el presidente Ronald Reagan, en Estados Unidos. Pero la evidencia más concluyente sobre la eficiencia del mercado fue que incluso los líderes de gobiernos socialistas y comunistas, que estaban filosóficamente en contra del capitalismo, se volcaron hacia el libre mercado tras ver lo que ocurre cuando la industria y el comercio operan sin la guía de los precios, las ganancias y las pérdidas.

Ganadores y perdedores

Muchas personas que valoran la prosperidad creada por la economía de mercado pueden, no obstante, lamentar el hecho de que individuos, grupos, industrias o regiones particulares dentro de un país, no compartan completamente los avances económicos generales, y que algunos puedan incluso estar peor que antes. Los líderes o candidatos políticos son particularmente proclives a deplorar la injusticia de todo el sistema y proponer muchas «soluciones» gubernamentales para «corregir» la situación.

Cualquiera que sean los méritos o deméritos de las distintas propuestas políticas, lo que debe tenerse en cuenta cuando se evalúan es que los éxitos y fracasos de los distintos sectores de la economía pueden estar estrechamente relacionados como causa y efecto, y que prevenir los malos efectos puede prevenir los buenos efectos también. No fue una coincidencia que Smith Corona comenzara a perder millones de dólares por año con sus máquinas de escribir al mismo tiempo que Dell comenzó a hacer millones vendiendo ordenadores. Tampoco fue una coincidencia que las ventas de películas fotográficas comenzaran a decaer al mismo tiempo que las cámaras digitales comenzaron a crecer. El hecho de que los escasos recursos tienen usos alternativos implica que algunos deben perder su capacidad de usar dichos recursos, para que otros la adquieran.

A Smith Corona se le impidió usar recursos escasos, incluido trabajo y materiales, para fabricar máquinas de escribir, cuando dichos recursos podían ser usados para producir ordenadores que el público demandaba más. Algunos de los recursos utilizados para fabricar cámaras que usaban películas tenían que ser redirigidos hacia la producción de cámaras digitales. Y esto no era culpa de nadie. Independientemente de lo buenas que hayan sido las máquinas de escribir fabricadas por Smith Corona o de lo capacitados y concienzudos que hayan sido sus empleados. Las máquinas de escribir ya no eran lo que el público quería cuando vio que tenía la opción de conseguir los mismos resultados con ordenadores, incluso mejores. Muchas cámaras excelentes que utilizaban películas fotográficas dejaron de producirse cuando se crearon las cámaras digitales.

En todas las épocas, la escasez ha implicado que los recursos deban tomarse de unos para ir hacia otros, para que nuevos productos y nuevos métodos de producción puedan subir los estándares de vida. Es difícil imaginar cómo la industria en general habría sido capaz de incorporar millones de trabajadores a lo largo del siglo XX —cuyo trabajo contribuyó a un aumento sustancial del nivel de vida del público en general— sin la tan lamentada disminución del número de granjas y de trabajadores del campo que se produjo. Pocos individuos o empresas van a querer renunciar a lo que se han acostumbrado a hacer, especialmente si les ha ido bien haciéndolo, únicamente atendiendo al bien de la sociedad en su conjunto. Sin embargo, de una u otra manera —bajo cualquier sistema económico o político— van a verse forzados a renunciar a sus recursos y cambiar lo que están haciendo con la finalidad de mejorar su nivel de vida y mantenerlo alto.

Las presiones financieras del libre mercado son simplemente una de las maneras en las que esto puede alcanzarse. Por ejemplo, los reyes o comisarios podían, en vez de ello, ordenar a individuos y empresarios a que cambiasen de hacer *A* a hacer *B*. Sin duda, hay distintas formas de perseguir los mismos objetivos, con distintos grados de efectividad y eficiencia. No obstante, lo que es crucial es que esto debe hacerse. En otras palabras, el hecho de que algunas personas, regiones o industrias estén «quedándose atrás», o que no estén recibiendo su «justa parte» de la prosperidad general, no constituye necesariamente un problema con una solución política, a pesar de lo abundantes que sean estas propuestas de solución, especialmente durante años electorales.

Aunque la vida sería mucho más placentera y sin complicaciones si todos los sectores de la economía pudiesen crecer simultáneamente al mismo ritmo, ésa jamás ha sido la realidad en una economía cambiante. Cuándo y dónde aparecerán nuevas tecnologías y nuevos métodos de organizar o financiar la producción es algo que no puede planearse o predecirse. Saber cuáles serán los nuevos descubrimientos implicaría descubrir cosas antes de que sean descubiertas. Y esto es un contrasentido.

Lo que sí se puede hacer es reconocer que los cambios económicos han venido ocurriendo durante siglos y que no hay señales que sugieran que esto dejará de ser

así, o que las adaptaciones motivadas por dichos cambios se detendrán. Ni las empresas ni los individuos pueden gastar toda su renta actual, como si no hubiesen imprevistos para los que hay que estar preparado. Sin embargo, muchos observadores continúan lamentando que, incluso las personas que están financieramente preparadas, se ven forzadas a realizar ajustes, como lamentó un reportero económico de *The New York Times* en un libro sobre la pérdida de empleos en Estados Unidos, bajo el sombrío título: *El estadounidense desechable*. Entre otros, el autor describió a una ejecutiva cuyo puesto de trabajo en una gran empresa fue eliminado como parte de una reorganización de la empresa, y quien consecuentemente se vio obligada a vender «dos de los tres caballos» que tenía y a vender también «16.500 dólares en acciones de Procter, y comenzar a comerse los ahorros para mantenerse mientras buscaba trabajo».

A pesar de que esta ejecutiva tenía más de un millón de dólares en ahorros y una propiedad de 7 hectáreas, su caso era mostrado como un fracaso trágico de la sociedad que la obligaba a hacer ajustes en la economía altamente cambiante, cuando esta misma economía era la que había producido su prosperidad inicial.

Tercera parte

Trabajo y remuneración

9

Productividad y remuneración

> «La distribución de ingresos» […] significa para muchos que los ingresos primero se producen, y después se «distribuyen», en función de algún esquema arbitrario y probablemente injusto.
>
> HENRY HAZLITT

Al hablar sobre la asignación de recursos, hasta ahora nos hemos referido principalmente a recursos inanimados. Sin embargo, las personas son una parte esencial de los insumos que producen un producto. Dado que la mayoría de las personas no regalan su trabajo, éstas deben ser o pagadas o forzadas a trabajar. De cualquier manera, tenemos que trabajar para sobrevivir, mucho más si queremos disfrutar de las muchas comodidades que nos permiten un nivel de vida moderno. En muchas sociedades en el pasado, la gente era obligada a trabajar, ya sea como siervos o como esclavos. En una sociedad libre, a la gente se le paga para trabajar. Sin embargo, esa remuneración no significa simplemente ingresos para los individuos. También implica un conjunto de incentivos para cualquiera que trabaja o piensa trabajar, y un conjunto de restricciones para los empresarios, quienes no pueden utilizar el escaso recurso del trabajo de la manera en que se hacía en los días de la Unión Soviética, donde se tenía un excedente de trabajadores a mano «por si acaso», cuando esos trabajadores podrían haber estado haciendo algo productivo en otro lugar.

En resumen, el pago de salarios tiene una función económica que va más allá de la provisión de ingresos para los individuos. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, esto constituye una manera de asignar recursos escasos que tienen usos alternativos. El trabajo es un recurso escaso porque siempre hay más trabajo que hacer que personas con el tiempo de hacerlo; de manera que el tiempo de esas personas debe ser asignado entre usos alternativos de su tiempo y talentos que compiten entre sí. Si el salario de los camioneros se duplica, puede que algunos taxistas prefieran conducir un camión. Si el ingreso de los ingenieros se duplica, muchos universitarios que estaban estudiando matemáticas o física podrían más bien decidirse por la ingeniería. Si el salario de todos los empleos se duplica, algunas personas jubiladas podrían decidir volver a trabajar, al menos a tiempo parcial, mientras otras que estaban pensando en jubilarse podrían decidir posponer ese plan.

Cuánto ganan las personas depende de muchas cosas. Las historias sobre la remuneración astronómica de los deportistas profesionales, las estrellas de cine o los presidentes ejecutivos de grandes empresas por lo general provocan que periodistas y

otros se cuestionen cuánto «valen» realmente estas personas. Afortunadamente, como ya vimos en el capítulo 2, no existe el valor «real», por tanto, podemos ahorrarnos el tiempo y energía que otros invierten en esa pregunta imposible de contestar. En vez de ello, podemos preguntarnos algo más realista: ¿Qué es lo que determina cuánto se paga a las personas por su trabajo? Esta pregunta tiene una respuesta muy concreta: la oferta y la demanda. Sin embargo, eso es sólo el inicio. ¿Por qué la oferta y la demanda hacen que un individuo gane más que otro?

A los trabajadores obviamente les gustaría ganar el máximo posible y a los empresarios les gustaría pagar lo menos posible. Solamente cuando hay una superposición entre lo que se ofrece y lo que se acepta se produce la oportunidad de una contratación. Y ¿por qué esta superposición ocurre a una tarifa que es varias veces más alta para un ingeniero que para un mensajero?

A los mensajeros obviamente les gustaría ganar lo mismo que los ingenieros, pero hay demasiada oferta de personas capaces de ser mensajeros como para forzar a los empresarios a elevar la escala salarial a ese nivel. Debido a que cuesta mucho tiempo capacitar a un ingeniero y no todo el mundo es capaz de dominar esa capacitación, no existe tanta abundancia de ingenieros en relación con la demanda. Ahí es donde entra el tema de la oferta. Pero ¿qué es lo que determina la demanda de trabajo? ¿Qué determina el límite máximo que un empresario está dispuesto a pagar?

No es solamente el hecho de que los ingenieros sean escasos lo que los vuelve valiosos. Es lo que éstos pueden sumar a las ganancias de la empresa lo que hace que un empresario esté dispuesto a pujar por sus servicios. Esto también marca el límite hasta el que la puja puede subir. Un ingeniero que añadió 100.000 dólares a las ganancias de una empresa y pidió 200.000 de salario no será contratado. Por el contrario, si el ingeniero añadió 250.000 dólares a las ganancias de la empresa, obviamente valdrá la pena contratarlo a 200.000 dólares, siempre y cuando no haya otros ingenieros dispuestos a hacer el mismo trabajo por un salario menor.

PRODUCTIVIDAD

El término «productividad» suele utilizarse para describir la contribución de un empleado a las ganancias de la empresa, pero por lo general se define de manera errónea. A veces se sugiere la idea de que cada trabajador tiene un nivel dado de productividad que es inherente a él particularmente, sin depender también de las circunstancias que lo rodean. Un trabajador que utiliza un equipo con tecnología punta puede producir más por hora que el mismo trabajador empleado en otra empresa cuyos equipos no están tan actualizados o cuya administración no tiene la producción organizada de manera eficiente. Por ejemplo, las fábricas de algodón de propiedad japonesa en China durante la década de 1930 pagaban mejores salarios que

las fábricas chinas allí mismo, pero las fábricas japonesas tenían menores costes por unidad de producción gracias a que tenían mayor productividad por trabajador. Esto no se debía a que tenían un equipamiento diferente —ambos utilizaban las mismas máquinas— sino a una administración más eficiente traída desde Japón.

De manera similar, a principios del siglo XXI, una empresa consultora internacional concluyó que las empresas manufactureras de dueños estadounidenses en Gran Bretaña tenían mucha mayor productividad que aquellas que eran propiedad de británicos. Según la revista británica *The Economist*, «las empresas industriales británicas han sido superadas por sus homólogas estadounidenses de manera abrumadora», en cuanto al «uso económico de tiempo y materiales», al punto que al menos el 40 por ciento de los manufactureros británicos «le han dado alguna importancia al tema» y que «los mejores graduados de ingeniería en Gran Bretaña prefieren trabajar en empresas de dueños extranjeros». En suma, la menor productividad de las empresas británicas reflejaba las diferencias en sus prácticas administrativas, incluso cuando la productividad se analizaba en términos de producción por unidad de trabajo.

En general, la productividad de cualquier insumo en el proceso de producción depende de la cantidad y la calidad de los otros insumos, así como del propio insumo analizado. En consecuencia, los trabajadores en Sudáfrica tienen mayor productividad que los trabajadores en Brasil, Polonia, Malasia o China, porque, como lo señala *The Economist*, las empresas sudafricanas «dependen más del capital que del trabajo». En otras palabras, los trabajadores sudafricanos no están necesariamente trabajando más duro o más hábilmente que los trabajadores en otros países. Simplemente trabajan con más o mejores equipos.

El mismo principio se aplica más allá de lo que normalmente vemos como actividades económicas. En el béisbol, por ejemplo, un bateador tiene mayores posibilidades de conseguir un *home run* si está bateando antes que otro. Sin embargo, si el que va a batear después de él no es un buen bateador de *home runs*, los lanzadores tenderán a mandarlo a la primera base a causa de los malos lanzamientos de su compañero, de manera que a lo largo de una temporada el experto en *home runs* puede tener considerablemente menos oportunidades de conseguirlos.

A lo largo de su carrera, Ted Williams tuvo uno de los mayores porcentajes de bates con carrera —en proporción con las veces que bateaba— de la historia del béisbol. Sin embargo, sólo durante una temporada bateó más de 40 *home runs*, debido a que los lanzadores incluso llegaron a permitirle caminar sin batear a primera base hasta 162 veces —al menos en dos oportunidades—,[*] con lo que promedió un poco más de un *home run* por partido en la época en que la temporada regular tenía 154 partidos (hoy tiene 162). Por otro lado, Hank Aaron tuvo ocho temporadas en las que bateó más de 40 *home runs*, a pesar de que su porcentaje de *home runs* no era tan alto como el de Ted Williams. Aunque Aaron bateó 755 *home runs* a lo largo de su carrera, los lanzadores jamás lo hicieron caminar a primera base más de 100 veces en

ninguna de las 23 temporadas que jugó en las ligas mayores. Bateando después de Aaron durante gran parte de su carrera estaba Eddie Mathews, cuyo porcentaje de *home runs* era casi idéntico al de Aaron, de manera que no tenía mucho sentido permitirle a Aaron caminar para después tener que enfrentar a Mathews con un hombre en primera base. En suma, la productividad de Hank Aaron como bateador de *home runs* a lo largo de su carrera fue mayor a la de Ted Williams, debido a que le tocaba batear siempre antes que Eddie Mathews.

De manera más general, en casi cualquier ocupación, la productividad depende no solamente de tu propio trabajo sino también de factores que cooperan, como la calidad del equipamiento, la administración y otros trabajadores a tu alrededor. A las estrellas de cine les gusta tener buenos actores de reparto, buenos maquilladores y buenos directores, porque todo ello mejora el rendimiento de la estrella. Los académicos dependen en gran medida de sus ayudantes de investigación, y los generales dependen de su personal, tanto como de sus tropas, para ganar batallas. Independientemente del origen de la productividad de un individuo, ésta es la que determina el límite máximo de lo que un empresario ofrecerá por los servicios de esa persona.

Así como el valor de cualquier trabajador puede ser mejorado por factores complementarios —ya sea colegas, equipamiento o una administración más eficiente — también puede verse reducido por otros factores que no pueden ser controlados por él. Por ejemplo, la inmigración masiva de Europa a Estados Unidos en el siglo XIX no sólo trajo consigo a millones de trabajadores que atravesaron el atlántico, sino también diferencias de idioma y animosidades nacionales entre algunos de estos grupos europeos. A veces el mero hecho de que los diferentes grupos de inmigrantes hablaran idiomas distintos implicaba problemas de comunicación que podían dificultar el trabajo, o incluso costar vidas en tareas difíciles como fabricar acero o usar explosivos. Los empresarios estadounidenses también descubrieron por experiencia que tener miembros de estos distintos grupos trabajando juntos, muchas veces significaba peleas en pleno lugar de trabajo, especialmente cuando éste requería que los hombres viviesen juntos durante largos períodos trabajando para completar proyectos como cavar canales o construir ferrocarriles.

Incluso los trabajadores cuya producción por hora es idéntica pueden tener diferente valor si los costes de transporte en un lugar son más altos que en otro, de tal manera que el ingreso neto de las ventas del empresario resulta ser más bajo en los lugares donde los mayores costes de transporte deben ser deducidos de los ingresos recibidos. Donde el mismo producto es producido por empresas con distintos costes de transporte en un mercado competitivo, esas empresas con mayores costes de transporte no pueden trasladar esos costes a sus clientes porque las empresas de la competencia cuyos costes no son tan altos podrán cobrar un precio más bajo y llevarse a sus clientes. Las empresas en los países del Tercer Mundo sin autopistas modernas o trenes y aerolíneas eficientes deben absorber mayores costes de

transporte. Incluso cuando éstos venden el mismo producto por el mismo precio que las empresas en economías más avanzadas, el ingreso neto por dicho producto será menor, y por lo tanto el valor del trabajo que hubo en la producción de ese producto también valdrá menos.

En países con altos niveles de corrupción, los sobornos necesarios para hacer que los burócratas autoricen el funcionamiento de la empresa también tienen que ser deducidos de los ingresos por ventas y, por tanto, reducen el valor del producto y de los trabajadores que lo producen, incluso cuando esos trabajadores tienen la misma producción por hora que los trabajadores en economías más modernas y menos corruptas. En realidad, es más común que los trabajadores en los países del Tercer Mundo tengan menor productividad por hora, y los altos costes de transporte y corrupción que deben ser deducidos de los ingresos por ventas pueden dejar a dichos trabajadores ganando una pequeña fracción de lo que los trabajadores en otros países ganan por hacer lo mismo.

En resumen, la productividad no es solamente el resultado de lo que el trabajador individual hace sino el resultado de numerosos factores. Decir que la demanda de trabajo está basada en el valor de la productividad del trabajador no es decir que su remuneración esté basada en el mérito. El mérito y la productividad son dos cosas diferentes, tanto como la moralidad y la causalidad son dos cosas diferentes.

Un estudio de la Organización Internacional del Trabajo de 2007 sobre productividad determinó: «Los niveles de productividad crecieron durante la última década en casi todas las regiones. El crecimiento más rápido se produjo en Asia oriental, donde la producción por trabajador casi se duplica». Sin embargo, en términos absolutos, Estados Unidos «continuó mostrando los más altos niveles de productividad laboral» entendidos como «el valor agregado por persona empleada anualmente», mientras que Noruega tuvo «el mayor nivel de productividad laboral entendido como el valor agregado por hora trabajada». Los estadounidenses trabajan más horas por año que en la mayoría de los países europeos y la «brecha de productividad (entendida como el valor agregado por persona empleada) entre Estados Unidos y la mayoría de las economías desarrolladas continuó creciendo, especialmente en los últimos años».

DIFERENCIAS EN LA REMUNERACIÓN

Hasta aquí hemos hablado de las cosas que afectan la demanda laboral, pero ¿qué ocurre con la oferta? Los empresarios rara vez ofrecen todo lo que podrían, porque hay otros individuos capaces y dispuestos a proveer los mismos servicios por menos. En esa misma línea, los consumidores pagarían por la comida mucho más de lo que pagan, si no hubiera vendedores compitiendo, y su única opción sería pagar lo que un

monopolista cobra o morirse de hambre. En suma, es la combinación de la oferta y la demanda la que determina la remuneración, de la misma manera que determina los precios de los bienes y servicios en general.

Los sueldos tienen la misma función económica que los precios, a saber, guían la utilización de recursos escasos que tienen usos alternativos, de manera que cada recurso se utilice donde es más valorado. Sin embargo, dado que estos recursos escasos son seres humanos, tendemos a analizar los salarios de manera distinta. A menudo hacemos preguntas que son muy fuertes emocionalmente, aunque carezcan de sentido lógico y sean completamente indefinidas. Por ejemplo: ¿Son los salarios «justos»? ¿Están los trabajadores siendo «explotados»? ¿Es éste un «salario para vivir»?

A nadie le gusta ver a otros seres humanos viviendo en la pobreza y la miseria, y muchos están dispuestos a hacer algo al respecto, como puede deducirse de los miles de millones de dólares que se donan a instituciones filantrópicas todos los años, además de los miles de millones de dólares que los gobiernos gastan en un intento por mejorar la condición de la gente pobre. Estas actividades socialmente importantes ocurren junto a una economía coordinada por precios, pero ambas cosas persiguen objetivos diferentes. Los intentos de hacer que los precios, incluidos los precios del trabajo y el talento de las personas, sean algo más que señales para guiar recursos hacia sus usos más valiosos, hacen que dichos precios sean menos efectivos en cumplir su función, de la que depende la prosperidad de toda la sociedad. Al final, es la prosperidad económica lo que hace posible que miles de millones de dólares sean destinados a ayudar a los menos afortunados.

«Distribución» del ingreso

Por muchas razones, nada es más simple y fácil de entender que el hecho de que haya algunas personas que ganen más que otras. Por ejemplo, algunas son simplemente mayores que otras, y sus años de experiencia les han dado la oportunidad de adquirir mayor experiencia, habilidades, educación formal y capacitación en el trabajo. Estos aspectos les permiten hacer el trabajo más eficientemente o asumir trabajos más complejos que serían abrumadores para un principiante o para alguien con limitada experiencia y capacitación. Es natural que esto lleve a mayores ingresos. Con el paso de los años, las personas mayores estarán mejor informadas sobre oportunidades de trabajo, mientras un número creciente de personas estarán más pendientes de ellos y de sus habilidades individuales, lo que puede llevar a ofertas de nuevos trabajos y ascensos. Esto explica el hecho de que la mayoría de las personas que se encuentran entre el 5 por ciento con mayores ingresos, tengan cuarenta y cinco años o más.

Esta y otras razones lógicas que explican las diferencias de ingresos entre individuos suelen perderse de vista en las discusiones abstractas sobre el ambiguo término «distribución del ingreso». A pesar de que las personas en la parte superior y

en la parte inferior de la tabla de ingresos —«los ricos» y «los pobres», como suele llamárseles— suelen representarse como si se tratara de diferentes clases de personas, frecuentemente son en realidad las mismas personas en etapas distintas de la vida. Tres cuartos de los estadounidenses que estuvieron dentro del 20 por ciento con ingresos más bajos en 1970 también estuvieron en el 40 por ciento con ingresos más altos durante los siguientes dieciséis años. Esto es muy normal. Después de dieciséis años, las personas por lo general ya tienen dieciséis años más de experiencia, incluyendo tal vez capacitación laboral y educación formal. Aquéllos con negocios o profesiones han tenido dieciséis años para aumentar la clientela. Sería muy raro que las personas no fuesen capaces de ganar más dinero como producto de esos dieciséis años. Teniendo en cuenta un período incluso menor, un estudio realizado por la Oficina del Censo de Estados Unidos, que duró tres años, concluyó que apenas «el 2,4 por ciento de la población vivió en la pobreza durante los treinta y seis meses que duró el estudio».

Esto no es algo que ocurra exclusivamente en Estados Unidos. Un estudio de once países europeos encontró patrones muy similares. La mitad de la población de Grecia y dos tercios de las personas en Holanda que estaban por debajo de la línea de la pobreza en un año determinado habían salido de esa situación en los siguientes dos años. Un estudio en Gran Bretaña encontró patrones similares después de seguir a miles de individuos durante cinco años. Al final de los cinco años, casi dos tercios de los individuos que habían comenzado dentro del 10 por ciento de los que tenían ingresos más bajos, habían salido de esa franja. Unos estudios en Nueva Zelanda también verificaron que un número considerable de individuos salieron, en apenas un año, del grupo del 20 por ciento con ingresos más bajos, y, por supuesto, incluso un mayor número de personas salió de ese grupo durante los próximos años. Similares patrones pueden observarse en Canadá.

El hecho de que algunas personas nazcan, vivan y se mueran en la pobreza, mientras otras nacen, viven y se mueren en el lujo, es una situación muy distinta a aquella en la que la gente joven aún no ha alcanzado el nivel de ingresos de la gente mayor, como sus padres. Sin embargo, el tipo de estadística citada por lo general en los medios de comunicación, e incluso en las universidades, normalmente no distingue entre estos dos tipos de situaciones muy diferentes. Más aún, aquellos que hacen públicas estas estadísticas lo hacen como si aún estuvieran hablando de diferencias entre clases, más que de diferencias entre personas de edades distintas. Sin embargo, aunque sí es posible que las personas se mantengan en el mismo grupo de ingresos de por vida —algo que ocurre muy rara vez—, resulta imposible que se queden en la misma edad de por vida.

Debido al movimiento de personas de un nivel de ingresos a otro, a lo largo de los años, el grado de desigualdad de ingresos a lo largo de una vida no es el mismo que el de un año determinado. Un estudio en Nueva Zelanda concluyó que el grado de

desigualdad de ingresos a lo largo de una vida laboral era menor que el grado de desigualdad en cualquier año de todas esas vidas.

Gran parte de la discusión sobre «los ricos» y «los pobres» —o sobre el 10 o 20 por ciento de arriba o de abajo— olvida aclarar qué tipo de ingreso califica dentro de esas categorías. En 2001, un ingreso de 84.000 dólares por hogar era suficiente para estar entre el 20 por ciento de los estadounidenses más ricos. Para estar dentro del 5 por ciento más rico se necesitaba un ingreso por hogar de poco más de 150.000 dólares, esto es, 75.000 dólares cada uno en caso de ser una pareja que trabaja. Ése es un buen ingreso, pero llegar a ese nivel después de trabajar durante décadas no es una señal de riqueza.

Describir a personas con cierto tipo de ingreso como «ricos» es falso por una razón aún más básica: el ingreso y la riqueza son cosas distintas. Independientemente de cuánto ingreso pase por las manos de una persona durante un año determinado, su riqueza depende de cuánto acumula con los años. Quien recibe un millón de dólares al año pero gasta un millón y medio no se está enriqueciendo. Por otro lado, muchas personas austeras con ingresos muy modestos han dejado, después de morir, sorprendentes cantidades de riqueza a sus herederos.

Incluso entre los verdaderamente ricos hay movimiento. Cuando la revista *Forbes* hizo su primera lista de los 400 estadounidenses más ricos en 1982, dicha lista incluía 14 personas de apellido Rockefeller, 28 Du Pont y 11 Hunt. Veinte años después, la lista incluía tres Rockefeller, un Hunt y ningún Du Pont. Un poco más de un quinto de las personas en la lista de los estadounidenses más ricos de *Forbes* de 1982 heredaron su riqueza. En 2006, sin embargo, sólo el 2 por ciento de las personas en la lista habían heredado su riqueza.

Aunque se habla mucho sobre «distribución del ingreso», la mayor parte del ingreso por supuesto jamás se distribuye, al menos en el sentido en que se distribuyen los periódicos o los cheques de pensiones desde un lugar central. La mayor parte del ingreso se distribuye tan sólo en un sentido estadístico figurado como en una distribución de estatura entre la población —1,64 metros de estatura para algunas personas, 1,88 para otras, etc.— cuando ninguna de estas estaturas fue enviada desde una ubicación central. Sin embargo, es muy común leer a periodistas y a otras personas hablando sobre cómo la «sociedad» distribuye su ingreso, en vez de decir claramente que algunas personas hacen más dinero que otras.

No existe una decisión colectiva de la «sociedad» en relación con cuánto vale el trabajo de cada individuo. En una economía de mercado, aquellos que obtienen el beneficio directo del trabajo o la producción de un individuo deciden cuánto están dispuestos a pagar por lo que reciben. Las personas que prefieren una decisión colectiva en ese tipo de cosas podrían proponer un método para la toma de esa decisión. Sin embargo, es engañoso sugerir que hoy la «sociedad» distribuye su ingreso bajo un tipo de reglas y que debería simplemente cambiar a otro tipo de reglas para la distribución del ingreso en el futuro.

Hay mucho más en juego que una metáfora engañosa. A menudo, las mismas unidades bajo las que se discuten las diferencias de ingreso son tan engañosas como la metáfora. Las estadísticas sobre el ingreso familiar o del hogar pueden ser especialmente engañosas si las comparamos con las estadísticas sobre ingreso individual. Un individuo siempre significa lo mismo —una persona— mientras que el tamaño de las familias y hogares varía sustancialmente de un tiempo a otro, de un grupo racial o étnico a otro, y de un grupo de ingresos a otro. Por ejemplo, un análisis detallado de los datos del Censo de Estados Unidos lanzó que había 39 millones de personas entre el 20 por ciento de los hogares más pobres y 64 millones de personas entre el 20 por ciento de los hogares más ricos. Aunque un incauto podría pensar que estos estratos implican la división del país en «cinco niveles iguales», como ocurrió con dos conocidos economistas en un libro popular, no hay nada de igual entre estos estratos. El número de personas en cada estrato varía considerablemente.

No solamente el número de personas varía considerablemente entre hogares de bajos ingresos y hogares de altos ingresos, sino que la proporción de las personas que trabajan en este tipo de hogares también varía de manera sustancial. En el año 2000, el 20 por ciento de los hogares de mayores ingresos comprendía 19 millones de jefes de familia que trabajaban, mientras que en los hogares de menores ingresos trabajaban menos de 8 millones de jefes de familia. Esta drástica disparidad ni siquiera tiene en cuenta si trabajan a tiempo completo o a tiempo parcial. Cuando se trata de personas que trabajan el año entero, incluso el 5 por ciento de los hogares de mayores ingresos comprendía más jefes de familia que habían trabajado a tiempo completo durante cincuenta o más semanas de lo que trabajaron los jefes de familia en el 20 por ciento de los hogares de menores ingresos. Esto es, había más jefes de familia en números absolutos —3,9 millones frente a 3,3 millones— que trabajaban a tiempo completo y todo el año en el 5 por ciento de hogares de mayores ingresos, que en el 20 por ciento de hogares de menores ingresos.

Durante la década de 1980, las personas en el 10 por ciento de mayores ingresos trabajaban menos horas que las personas en el 10 por ciento de menores ingresos, pero esa situación cambió hace mucho tiempo. Claramente hoy no hablamos en términos de ricos ociosos y pobres explotados. Hoy, habitualmente hablamos de aquellos que trabajan de manera regular y aquellos que, en la mayoría de los casos, o no trabajan de manera regular o no trabajan del todo. Bajo estas condiciones, cuanto más sube el salario más sube la desigualdad del ingreso. Dentro del 6 por ciento de las personas con mayores ingresos, según una encuesta publicada en el *Harvard Business Review*, el 62 por ciento trabajó más de 50 horas a la semana y el 35 por ciento, más de 60 horas a la semana.

El tamaño de las familias y las casas han variado no sólo de un nivel de ingresos a otro, sino también a lo largo del tiempo. Estas diferencias no son meramente incidentales, sino que cambian radicalmente las implicaciones de las estadísticas sobre «distribución del ingreso». Por ejemplo, el ingreso real por hogar

estadounidense subió sólo un 6 por ciento entre 1969 y 1996, pero la renta real per cápita se elevó al 51 por ciento durante ese mismo período. Esta discrepancia se debe al hecho de que el tamaño promedio de las familias y hogares estaba bajando durante esos años, al punto que los hogares más pequeños —incluyendo algunos con una sola persona— estaban ganando prácticamente lo mismo que los más grandes habían ganado en una generación anterior. Si analizamos un período incluso más largo, de 1967 a 2007, el ingreso real promedio por hogar se elevó un 30 por ciento a lo largo de ese período, mientras que la renta real per cápita se elevó un 135 por ciento a lo largo de ese mismo tiempo. El descenso en el número de personas por hogar era la clave para explicar esta diferencia.

El aumento de la prosperidad contribuyó al descenso en el tamaño de los hogares. En 1966, la Oficina del Censo de Estados Unidos informó que el número de hogares estaba creciendo más rápidamente que el número de personas y concluyó: «La principal explicación del rápido aumento en la formación de hogares es la creciente tendencia, especialmente entre individuos que no son parientes, a tener sus propias casas o apartamentos en vez de vivir con sus familiares o mudarse a hogares existentes como inquilinos de un cuarto, huéspedes, etc.». No obstante, estas consecuencias del aumento de la prosperidad generan estadísticas de ingreso por hogar que son principalmente utilizadas para sugerir que no ha habido ningún progreso económico real. Por ejemplo, un escritor de *The Washington Post* declaró que «los ingresos de la mayoría de los hogares estadounidenses se han mantenido caprichosamente constantes durante las pasadas tres décadas». Sería más preciso decir que algunos escritores se han mantenido caprichosamente ciegos antes los hechos económicos. Hoy, dos trabajadores en un hogar hacen la misma cantidad total de dinero que tres trabajadores en un hogar en el pasado, por tanto, han tenido un incremento del 50 por ciento de ingreso por persona, a pesar de que el ingreso por hogar continúe igual.

Más allá de las equivocadas o engañosas discusiones sobre «los ricos» y «los pobres», basadas en las posiciones cambiantes de las personas dentro de la escala de ingresos, sí existen personas auténticamente ricas y auténticamente pobres —personas que vivirán en el lujo o en la pobreza durante toda su vida— pero éstas son mucho menos abundantes de lo que parece ser según las estadísticas sobre ingresos brutos. Así como la mayoría de los estadounidenses «pobres» no se quedan pobres de por vida, la mayoría de los estadounidenses ricos tampoco nacieron ricos. Cuatro quintos de los millonarios estadounidenses hicieron sus fortunas a lo largo de sus vidas, sin haber heredado nada. Es más, los auténticamente ricos son muy raros, tan raros como los auténticamente pobres. Incluso si tomamos un millón de dólares de patrimonio neto como criterio de riqueza, sólo el 3,5 por ciento de los estadounidenses están en ese nivel. Éste es, en efecto, un nivel bastante modesto, teniendo en cuenta que en el patrimonio neto cuenta todo, desde los bienes en el hogar y la vestimenta hasta la cantidad total de dinero en el fondo de pensiones de la

persona. Si contamos como auténticamente pobres al 5 por ciento de la población que se mantiene dentro del 20 por ciento más pobre a lo largo de los años, entonces los auténticamente ricos y los auténticamente pobres —sumados— constituyen menos de un 10 por ciento de la población estadounidense. No obstante, el discurso político suele sugerir que la mayoría de las personas son personas que «tienen» o «no tienen» dinero.

TENDENCIAS A LO LARGO DEL TIEMPO

Si lo que nos preocupa es el bienestar económico de seres humanos de carne y hueso, y no las comparaciones estadísticas entre categorías de ingreso, entonces debemos tener en cuenta el ingreso real per cápita, porque las personas no viven de porcentajes, sino de ingreso real. De los individuos que estaban entre el 20 por ciento con el ingreso más bajo en 1975, un 98 por ciento habían salido ya de esa categoría en 1991 y dos tercios tenía mayores ingresos reales en 1991 que el estadounidense promedio en 1975. Si nos concentramos estrictamente en las categorías de ingreso, el porcentaje del ingreso total de la sociedad que tenía el 20 por ciento de los hogares con menor ingreso, bajó del 4 por ciento, en 1985 al 3,5 por ciento en 2001. Sin embargo, esto no evitó que el ingreso real de los hogares en esta categoría se elevara en miles de dólares en términos absolutos, sin tener en cuenta siquiera el movimiento real de personas que salieron del 20 por ciento con menores ingresos entre esos dos años.

Por otro lado, si optamos por ver las estadísticas basadas en comparaciones de altas y bajas categorías de ingresos en el transcurso del tiempo, en lugar de individuos, se pueden observar tendencias radicalmente diferentes. Por ejemplo, es una información ampliamente divulgada que los datos del Censo muestran que el porcentaje del ingreso nacional que va a aquellos que se encuentran en el grupo del 20 por ciento con ingresos más bajos ha estado bajando a lo largo de los años, mientras que el porcentaje que va al 20 por ciento de mayores ingresos ha estado subiendo, y que el porcentaje que va al 1 por ciento más rico ha ido creciendo marcadamente. Esto ha llevado al común estribillo de que «los ricos son cada vez más ricos y los pobres son cada vez más pobres», una noción que proporciona a los medios de comunicación el tipo de noticias dramáticas y alarmantes que venden periódicos y atraen audiencias televisivas, además de ser ideológicamente satisfactorias para algunos y políticamente satisfactorias para otros. El tema real es, no obstante: ¿es cierto esto?

Una figura diametralmente opuesta puede hallarse cuando se compara lo que ocurre con los individuos particulares a lo largo del tiempo. Por desgracia, la mayoría de las estadísticas, incluyendo aquellas de la Oficina del Censo de Estados Unidos, no siguen a individuos particulares en el tiempo, a pesar de que esta impresión tienda a desprenderse de los datos sobre categorías de ingresos. Entre los pocos estudios que

han seguido a los individuos en el transcurso del tiempo, uno de la Universidad de Michigan y otro del Servicio de Impuestos de Estados Unidos muestran patrones similares entre ellos pero que son completamente diferentes a aquéllos frecuentemente citados en los datos de la Oficina del Censo y otras fuentes. El estudio de la Universidad de Michigan analizó a los mismos individuos desde 1975 hasta 1991 y el analizó del Servicio de Impuestos siguió a individuos a través de sus declaraciones de impuestos desde 1996 hasta 2005.

El estudio de la Universidad de Michigan halló que, entre las personas que estaban en el 20 por ciento con menores ingresos en 1975, aproximadamente el 95 por ciento habían escapado de esa categoría ya en 1991, incluyendo un 29 por ciento que en 1991 había llegado a colocarse entre el 20 por ciento de personas con mayores ingresos en el país, en comparación con sólo un 5 por ciento que se había quedado entre el 20 por ciento con menos ingreso. El mayor aumento absoluto de los ingresos entre 1975 y 1991 se dio en aquellas personas que se encontraban inicialmente en el quintil inferior en 1975, y el menor aumento absoluto se dio en los que estaban inicialmente en el quintil superior en el mismo año. En otras palabras, el ingreso de las personas que comenzaron abajo creció más que el ingreso de las personas que comenzaron arriba. Esto es diametralmente opuesto al cuadro presentado por los datos del Censo, que consiste en comparar categorías de altos y bajos ingresos en el transcurso del tiempo, en lugar de seguir a las personas que están saliendo y entrando de dichas categorías.

Patrones similares aparecieron en las estadísticas del Servicio de Impuestos, que también seguía a individuos determinados y que concluyó que entre 1996 y 2005 el ingreso de los individuos que habían estado dentro del 20 por ciento con menores ingresos entre los contribuyentes en 1996, había crecido un 95 por ciento en 2005, y el ingreso de los individuos que estaban en el 1 por ciento con mayores ingresos en 1996 había caído un 26 por ciento. Puede parecer casi imposible que los datos de la Oficina del Censo, del Servicio de Impuestos y de la Universidad de Michigan sean todos acertados, pero sí lo son. Los estudios sobre categorías de ingresos en el transcurso del tiempo y lo estudios sobre individuos particulares en el transcurso del tiempo miden cosas esencialmente diferentes que por lo general se confunden unas con otras.

Cualquiera que sea la relación entre una y otra categoría de ingresos, ésa no es necesariamente la relación entre personas, porque las personas están constantemente cambiando de categoría. Por tanto, el destino de las categorías y el destino de las personas pueden ser muy distintos, y, en este caso, completamente opuestos. Cuando las personas en la categoría más baja de ingresos ven su ingreso prácticamente duplicarse en una década, escapan de la categoría de bajos ingresos. No existe nada de misterioso en esto, dado que la mayoría de las personas comienzan sus carreras en trabajos de niveles básicos y su mayor experiencia con el transcurso de los años los lleva a mayores ingresos. Tampoco resulta novedoso que las personas cuyos ingresos

están en la cima de la pirámide económica suelan estar también en o cerca de su propia cima de ingresos y no continúen creciendo tan marcadamente como aquellos que comenzaron abajo.

En un año determinado, muchas personas pueden colocarse entre el 1 por ciento de personas con mayores ingresos —aproximadamente por encima de 365.000 dólares en el año 2005— debido a algún aumento extraordinario de su renta durante ese año. Por ejemplo, quien vende una casa puede ver su ingreso multiplicado ese año en relación con los años anteriores así como los posteriores. Algo muy parecido le puede ocurrir a alguien que en un año determinado recibe una gran herencia, gana una fortuna en la bolsa, o vende opciones de acciones que se han acumulado con los años. Esos aumentos repentinos del ingreso constituyen una proporción significativa entre aquellos cuyo ingreso crece a niveles muy altos en un año determinado. Más de la mitad de las personas que formaba parte del 1 por ciento con mayor ingreso en 1996 habían bajado de ese nivel en 2005. De aquellos que formaban parte del 1 por ciento en 1996, tres cuartas partes habían salido de ese nivel en 2005.

Muchas personas que nunca tienen un aumento de ingresos repentino que los ponga entre el 1 por ciento con mayor ingreso, pueden llegar al 20 por ciento después de muchos años subiendo en el transcurso de una carrera profesional. Éstos no son «ricos» en ningún sentido significativo, a pesar de que pueden ser llamados así dentro de la retórica política, mediática o incluso académica. Como se apuntó previamente, la cantidad de ingreso que se necesita para formar parte del 20 por ciento con mayores ingresos, difícilmente es suficiente para vivir el estilo de vida de los ricos y famosos. Tampoco estar entre el 1 por ciento de la cima es suficiente para la mitad de las personas en esa categoría que no se mantendrán allí.

Así como hay incrementos de ingreso de tiempo en tiempo, también hay caídas repentinas en años particulares. Así, muchas personas que son auténticamente acomodadas o ricas pueden tener pérdidas comerciales o años sin trabajo en sus profesiones o inversiones, de manera que su ingreso en un año determinado puede resultar muy bajo o incluso negativo, sin necesidad de llegar a ser pobres en ningún sentido significativo. Esto podría ayudarnos a entender anomalías tales como la de cientos de miles de personas con ingresos inferiores a 20.000 dólares anuales que viven en casas que cuestan más de 300.000 dólares.

La confusión básica que hace que los datos sobre categorías de ingreso y los datos sobre ingreso individual sean mutuamente contradictorios es la suposición implícita de que las personas que se encuentran en ciertas categorías de ingreso, en un momento dado, son una «clase» que se mantiene en ese nivel. Si esto fuera cierto, los patrones en el tiempo de comparaciones entre categorías de ingreso serían iguales a los patrones en el tiempo entre individuos. Dado que esto no es así, los dos conjuntos de estadísticas llevan no solamente a conclusiones distintas, sino a conclusiones contrarias.

Mientras, en algún sentido, aquellos denominados «pobres» no están tan mal como las estadísticas instantáneas parecen sugerir, en otros aspectos sí están peor. Aquellos que son pobres a lo largo del tiempo y que viven en barrios flagelados por la pobreza frecuentemente deben pagar precios más altos por bienes y servicios inferiores, debido a los mayores costes de envío de dichos bienes y servicios a esos barrios. Como señalamos en los capítulos 4 y 6, un supermercado suburbano tiene menores costes de envío de alimentos a sus consumidores que una pequeña tienda en un barrio de la ciudad, y esto se traduce en los precios que se cobra a los clientes de bajos ingresos, más altos que a los de altos ingresos. Ser pobre cuesta caro. Afortunadamente, la mayoría de las personas, en la mayor parte de los países occidentales, no son pobres durante mucho tiempo.

DIFERENCIAS DE HABILIDADES

Entre las muchas causas de las diferencias entre productividad y salario está el hecho de que algunas personas tienen mayores habilidades que otras. A nadie le sorprende que los ingenieros ganen más que los mensajeros o que los oficinistas de facturación con experiencia tiendan a ganar más que los oficinistas de facturación sin experiencia, y que los pilotos con experiencia tiendan a ganar más que cualquiera de los anteriores. Aunque los trabajadores suelen verse como personas que simplemente proveen trabajo, lo que la mayoría provee no es su habilidad de aplicar su fuerza física, sino su habilidad de aplicar capacidad mental a sus tareas. Los tiempos en que «una espalda fuerte y una cabeza débil» eran suficientes para muchos trabajos han quedado en el pasado en la mayoría de las economías modernas. Por obvio que esto pueda parecer, sin embargo, sus implicaciones no son tan obvias ni son tan ampliamente conocidas.

En los tiempos y lugares en los que la potencia física estaba entre los principales requisitos laborales, la productividad y el salario tendían a alcanzar el máximo en la plenitud de la juventud del trabajador, de manera que aquellos de mediana edad recibían menos sueldo o tenían menos trabajo, o ambas cosas. Al mismo tiempo, la preferencia por la fuerza física favorecía a los trabajadores varones sobre las mujeres. En países paupérrimos que vivían en el borde de la subsistencia, como China en el pasado, la diferencia por sexo en el desempeño de trabajo físico era tan grande que no era poco común que la gente más pobre matara a sus niñas.

Mientras el trabajo de una madre era necesario para la familia, la productividad de una mujer adicional en arduos trabajos agrícolas, en pequeñas extensiones de tierra y con herramientas primitivas, podría no alcanzar siquiera para mantenerla viva, y su consumo de alimentos, producidos por otros miembros de la familia, amenazaría así la supervivencia de todos, en un momento en que la desnutrición y la muerte por hambre eran peligros siempre presentes. Uno de los muchos beneficios del desarrollo económico ha sido cambiar estas situaciones desesperadas y brutales.

La creciente importancia de las habilidades y la experiencia frente a la fuerza física ha cambiado las productividades relativas, de la juventud en comparación con la edad y de las mujeres en relación con los hombres. Esto se ha vuelto particularmente evidente en los últimos tiempos, a medida que el poder de las máquinas ha sustituido la fuerza humana en las sociedades industriales y las habilidades se han tornado cruciales en las economías de alta tecnología. Incluso dentro de un espacio de tiempo relativamente corto, la edad a la que la mayoría de las personas reciben el máximo salario ha ido aumentando. En 1951, la mayoría de los estadounidenses alcanzaba sus ingresos máximos entre sus treinta y cinco y cuarenta y cuatro años, y ganaban un 60 por ciento más que los trabajadores de unos veinte años. En 1973, sin embargo, las personas entre los treinta y cinco y los cuarenta y cuatro años tenían más del doble de ingreso que los trabajadores jóvenes. Veinte años después, la categoría de ganancias máximas había subido a las personas entre cuarenta y cinco y cincuenta y cuatro años, y ganaban al menos tres veces más que los trabajadores a sus veinte y pico de años.

La pérdida de importancia de la fuerza física también comenzó a reducir o eliminar la preferencia por los trabajadores varones en un espectro amplio y creciente de ocupaciones. Esto no ocurrió porque los empresarios hayan tenido un interés personal progresista e iluminado, sino porque aquellos que persistían pagando más a los trabajadores masculinos, que no eran más productivos en proporción, estaban en desventaja competitiva con respecto a las empresas rivales que realizaban su trabajo con costes menores eliminando la preferencia por los hombres, igualando la paga de hombres y mujeres en relación con sus productividades. Los empresarios con más prejuicios y menos liberales tenían costes laborales más altos, que amenazaban con eliminar sus empresas por la cruda competencia en el mercado. Así, el salario de las mujeres comenzó a ser igual al de los hombres con habilidades similares, incluso antes de que se aprobaran leyes estableciendo la obligatoriedad de igualar los salarios.

Mientras la creciente importancia de las habilidades tendía a reducir las desigualdades entre los sexos, esto también tendía a aumentar las desigualdades entre aquéllos con y sin habilidades. Más aún, el aumento de ganancias en general, en virtud de una economía más productiva, con personas más hábiles tendía a aumentar la desigualdad entre aquellos que trabajaban de manera regular y aquellos que no. Como se ha dicho arriba, existen grandes diferencias entre el número y los porcentajes de personas que trabajan y los que no trabajan, así como entre los que están en las categorías de mayores ingresos y los que están en las de menores ingresos.

Discriminación laboral

Las diferencias salariales por lo general reflejan diferencias en las habilidades, la experiencia o la disposición de hacer trabajo duro o peligroso, pero estas diferencias pueden también reflejar discriminación contra grupos particulares de la sociedad, como las minorías étnicas, las mujeres, las castas inferiores u otros grupos. Sin embargo, para determinar si hay discriminación y cómo de grave es, primero necesitamos definir qué entendemos por «discriminación».

La discriminación suele definirse como la aplicación de estándares diferentes a individuos de distintos grupos a la hora de la contratación, la retribución o los ascensos. En su forma más radical, puede llegar a significar la negativa de contratar a alguien. A finales del siglo XIX y principios del XX, la frase «No se emplea a los irlandeses» era típica en los anuncios para los mejores trabajos. Antes de la segunda guerra mundial, muchos hospitales en Estados Unidos no contrataban a médicos negros ni a judíos, y muchos bufetes de abogados prestigiosos no contrataban a nadie que no fuese blanco, protestante y de las clases altas. En otros casos, algunas personas de otros grupos sí eran contratadas, pero eran asignadas a trabajos diferentes. Nada de esto era algo exclusivo de Estados Unidos o de la era moderna. Por el contrario, los miembros de los distintos grupos han sido tratados de manera distinta por el derecho y la práctica en todo el mundo y durante miles de años de historia documentada. La idea de tratar a todos los individuos por igual, independientemente del grupo del que provengan, es relativamente reciente en la historia.

Imbricadas con la discriminación, y muchas veces confundidas con ésta, están las diferencias de empleo basadas en diferencias sustanciales en cuanto a habilidades, experiencia, hábitos laborales y patrones de comportamiento de uno y otro grupo. Los indios mohawk, por ejemplo, han sido tradicionalmente requeridos para la construcción de rascacielos en Estados Unidos, ya que podían trabajar y caminar sobre las vigas de acero a gran altitud sin miedo o distracción aparente. En el pasado, los trabajadores chinos en las plantaciones de caucho, en la colonial península de Malaca, tenían la capacidad de recolectar el doble de savia de los árboles de caucho que un trabajador malayo en el mismo tiempo. Durante la industrialización de la Unión Soviética, en las décadas de 1920 y 1930, una gran cantidad de alemanes, estadounidenses y otros trabajadores, técnicos e ingenieros extranjeros, fueron importados con salarios atractivos. Por ejemplo, más de 10.000 estadounidenses fueron a trabajar a la Unión Soviética por períodos de un año a inicios de la década de los años 1920.

Mientras las preferencias por un grupo y el rechazo o falta de disposición contra otros suele ser descrito como resultado de «prejuicios», «sesgos» o «estereotipos», no resulta tan fácil para un observador imparcial rechazar el conocimiento de primera mano de aquellos que respaldan sus creencias arriesgando su propio dinero. Si aplicásemos los mismos criterios de empleo a grupos distintos, incluso en total ausencia de creencias distintas sobre éstos, podría resultar que porcentajes muy

diferentes de estos grupos acaben siendo contratados, despedidos o ascendidos. Como principio, es importantísimo distinguir entre la discriminación y las meras diferencias de capacidades y desempeño. Sin embargo, en la práctica, realizar esta distinción resulta muy difícil. Muy rara vez los datos estadísticos contienen información suficientemente detallada sobre habilidades, experiencia, desempeño o absentismo, menos aún sobre hábitos y actitudes laborales. Esto hace que sea muy difícil realizar comparaciones entre individuos que provienen de distintos grupos.

Las mujeres, por ejemplo, tradicionalmente han tenido sueldos más bajos que los hombres, pero una de las causas es que suelen dar a luz en algún momento de sus vidas y muchas de ellas salen del mercado de trabajo hasta que sus niños alcanzan una edad en la que ya pueden ser enviados a una guardería y entonces retornan al trabajo. Estas interrupciones en sus carreras cuestan a las mujeres experiencia laboral y antigüedad, que a su vez pueden perjudicar el incremento de sus ingresos a lo largo de los años en relación con los hombres que han continuado trabajando durante ese tiempo. No obstante, en 1971, las mujeres estadounidenses solteras que no habían parado de trabajar desde la secundaria hasta sus treinta años, ganaban un poco más que los hombres que habían hecho lo mismo, a pesar de que las mujeres como grupo ganaban sustancialmente menos que los hombres.

Esto sugiere que los empresarios sí estaban dispuestos a pagar a las mujeres lo mismo que a los hombres (aunque sea por obligación de la competencia en el mercado de trabajo) y que las mujeres con la misma experiencia superaban incluso a los hombres en rendimiento y por tanto ganaban más, pero que las diferencias en las responsabilidades domésticas evitaban que las personas de ambos sexos, en el conjunto, tuvieran una experiencia laboral idéntica o un ingreso idéntico según dicha experiencia. Esto no debería sorprendernos. Si, por ejemplo, las mujeres ganasen tan sólo un 75 por ciento de lo que ganan los hombres con el mismo nivel de experiencia y rendimiento, cualquier empresario podría contratar cuatro mujeres en lugar de tres hombres por el mismo dinero y conseguir así una ventaja decisiva en costes de producción en relación con las empresas de la competencia.

En otras palabras, cualquier empresario que optara por discriminar a las mujeres estaría incurriendo, innecesariamente, en costes más altos, arriesgando ganancias, ventas y la supervivencia en una industria competitiva. Vale la pena hacer hincapié, nuevamente, la distinción hecha en el capítulo 4 entre causalidad intencional y causalidad sistémica. Incluso si ningún empresario, de manera consciente e intencional, se diera cuenta de las implicaciones económicas negativas de discriminar a las mujeres, los efectos sistémicos de la competencia tenderían a eliminar con el tiempo a aquellos que pagan un diferencial por el sexo que no se corresponde con una diferencia en productividad. Este proceso se aceleraría a medida que las mujeres pusieran sus propias empresas, como en efecto ocurre, en las que no se discrimina a otras mujeres.

Los diferenciales de sueldo entre mujeres y hombres no son iguales en general, sino que varían entre las mujeres que tienen hijos y las que no. Según un estudio, las mujeres sin hijos ganaban un 95 por ciento de lo que ganaban los hombres, mientras que las que los tenían ganaban apenas un 75 por ciento de lo que ganaban los hombres. También debe señalarse que las mujeres sin hijos no necesariamente tienen los mismos tipos de empleo que los hombres. La posibilidad misma de tener hijos hace que ciertos oficios sean más o menos atractivos para ellas, incluso antes de ser madres. Profesiones como bibliotecaria o maestra, en las que es más fácil retomar el trabajo tras ausentarse unos años para cuidar niños pequeños, son más atractivas para las mujeres que piensan convertirse en madres que otras ocupaciones como ingeniero en informática, en las que unos pocos años fuera del mercado laboral te pueden dejar muy desfasado, puesto que se trata de un campo que cambia muy rápidamente. En suma, las mujeres y los hombres realizan elecciones ocupacionales distintas y se preparan especializándose en una gama distinta de materias a lo largo de su formación profesional.

El tema de la existencia de la discriminación contra las mujeres, o de la magnitud de ésta, consiste en ver si existen diferencias sustanciales de sueldo entre mujeres y hombres en los mismos campos de trabajo y con las mismas credenciales profesionales. Ahora bien, el tema de si existe o no paridad de ingresos entre personas de ambos sexos es muy distinto, dado que las diferencias de elecciones ocupacionales, educativas y de continuidad en el empleo afectan a los ingresos. Los hombres también tienden a trabajar en profesiones más peligrosas, que por lo general se pagan mejor que otras similares pero menos peligrosas. Según un estudio, «si bien los hombres constituyen el 54 por ciento del mercado laboral, éstos suman un 92 por ciento de las muertes asociadas con el trabajo».

Problemas similares, cuando se trata de comparar individuos realmente comparables, hacen que sea difícil determinar la presencia y magnitud de la discriminación entre diferentes razas y grupos étnicos. Es común, en Estados Unidos y en otros países, que entre grupos de distintas razas o etnias haya una diferencia de edad de diez años o más (ya vimos antes la gran diferencia de ingresos que la edad puede implicar). Mientras las estadísticas brutas muestran grandes diferencias de ingreso entre distintos grupos raciales y étnicos en Estados Unidos, un desglose más preciso por lo general muestra diferencias mucho más pequeñas. Por ejemplo, varones afroamericanos, anglosajones e hispanos de la misma edad (veintinueve) y coeficiente intelectual (100), en Estados Unidos, han mostrado ingresos que difieren en menos de mil dólares. En Nueva Zelanda, si bien existen grandes diferencias de ingreso entre la población maorí y la población blanca, se reducen radicalmente si comparamos a los maoríes con otros neozelandeses de la misma edad con formación parecida y habilidades similares.

Gran parte de la discusión sobre discriminación procede como si los empresarios fueran libres de tomar cualquier decisión arbitraria cuando quisieran en relación con

la contratación o el sueldo. Esto ignora el hecho de que los empresarios no operan aisladamente sino dentro de un mercado. Las empresas compiten, unas con otras, por empleados así como por clientes. Las decisiones equivocadas implican costes tanto en el mercado de productos como en el mercado de trabajo y, como hemos visto en capítulos anteriores, el coste de estar equivocado puede tener consecuencias serias. Además, estos costes varían con las condiciones del mercado.

Si bien es evidente que la discriminación impone un coste en aquellos que son discriminados, en tanto pierden oportunidades de mayores ingresos, también es cierto que la discriminación puede imponer costes en aquellos que discriminan, de manera que también pierden oportunidades de mayores ingresos. Por ejemplo, cuando un propietario rehúsa alquilar un apartamento a personas del grupo «incorrecto», esto puede significar tener el apartamento desocupado durante más tiempo. Obviamente, supone una pérdida de renta, si estamos en un mercado libre. No obstante, si existe control de alquileres, con un exceso de aspirantes a apartamentos vacantes, entonces dicha discriminación no le cuesta nada al propietario.

Principios muy similares se aplican en los mercados de trabajo. El empresario que rehúsa contratar a individuos cualificados pero del grupo «incorrecto» se arriesga a dejar una vacante por mayor tiempo en un mercado libre. Esto significa que debe dejar parte del trabajo sin hacer y pedidos de clientes sin satisfacer, o de lo contrario debe pagar tiempo extra a los empleados existentes para que hagan el trabajo, lo que de cualquier manera cuesta más dinero. Sin embargo, en un mercado donde los salarios son establecidos artificialmente por encima del nivel en que estarían mediante la oferta y la demanda, el excedente de aspirantes puede significar que la discriminación no cueste nada al empresario. El hecho de que estos salarios artificialmente más altos hayan sido fijados por un sindicado de trabajo o por una ley de salario mínimo no cambia el principio. La evidencia empírica sugiere fuertemente que la discriminación racial tiende a ser mayor cuando los costes son menores y menor cuando los costes son mayores.

Incluso en Sudáfrica, durante el apartheid, donde la discriminación racial contra los negros era requerida por ley, los empresarios blancos en industrias competitivas frecuentemente contrataban más negros y en mejores puestos de lo que les permitía el gobierno, al punto que muchas veces eran multados cuando eran descubiertos. Esto era así porque había un interés económico propio de los empresarios por contratar negros. De igual manera, los blancos que querían construir casas en Johannesburgo frecuentemente optaban por contratar grupos ilegales de albañiles negros y ponían nominalmente a un blanco como fachada para cumplir el requisito legal, en lugar de pagar el precio más alto de contratar grupos de albañiles blancos como exigía el gobierno. Así mismo, los propietarios blancos con frecuencia alquilaban viviendas a los negros en áreas donde, por ley, sólo a los blancos les era permitido vivir.

El coste de la discriminación para los que discriminan es crucial en dichos comportamientos. Los empresarios que están gastando el dinero de otros —por

ejemplo, agencias gubernamentales u organizaciones sin fines de lucro— se ven mucho menos afectados por el coste de la discriminación. En muchos países del mundo, la discriminación gubernamental ha sido mayor que la discriminación de las empresas que operan en mercados privados y competitivos. Cuando entendemos la economía básica de la discriminación nos resulta más fácil entender por qué los negros estadounidenses eran actores en los shows de Broadway, en una época en que no se les permitía siquiera alistarse en la Fuerza Naval de Estados Unidos y se les mantenía excluidos de muchos empleos civiles del gobierno. Por una parte, los productores de Broadway no estaban dispuestos a perder una gran cantidad de dinero por no contratar artistas negros capaces de atraer a un público masivo. Por la otra, los costes de la discriminación gubernamental eran pagados por los contribuyentes, aunque éstos no se hayan dado cuenta.

De la misma manera que las leyes de salario mínimo reducen el coste de la discriminación para el empresario, las leyes de salario máximo aumentan el coste de la discriminación para éste. Entre los pocos ejemplos de leyes de salario máximo en los últimos siglos podemos citar los controles de salarios y precios impuestos en Estados Unidos durante la segunda guerra mundial. Debido a que los salarios no podían subir al nivel al que llegarían bajo la oferta y la demanda, había una escasez de trabajadores, de la misma manera en que hay escasez de vivienda cuando existe control de alquileres. Muchos empresarios que jamás habían contratado negros o mujeres o que no los habían contratado en empleos dignos antes de la guerra, comenzaron a hacerlo después de ésta. La imagen icónica de Rosie the Riveter[*] que apareció en la segunda guerra mundial fue en parte un resultado de los controles de salarios y precios.

CAPITAL, TRABAJO Y EFICIENCIA

Mientras todo requiere trabajo para ser producido, prácticamente nada puede ser producido sólo con trabajo. Los agricultores necesitan tierra; los taxistas, coches; los artistas, algo donde pintar y algo con qué pintar. Incluso un comediante necesita un inventario de chistes, su capital, así como las presas hidroeléctricas son el capital de las empresas que generan electricidad.

El capital complementa a los trabajadores en el proceso de producción, pero también compite con ellos por los empleos. En otras palabras, muchos bienes y servicios pueden ser producidos ya sea con mucho trabajo y poco capital o mucho capital y poco trabajo. Cuando los sindicatos de trabajadores del transporte fuerzan la subida de los sueldos de los conductores muy por encima de lo que subiría en un mercado de trabajo competitivo, las empresas transportistas tienden a añadir más capital, con la finalidad de ahorrar en el uso del trabajo caro. Así, los autobuses se

vuelven más largos, incluso se llegan a unir dos con una conexión flexible entre ellos, de tal manera que un conductor utilice el doble de capital que antes y sea capaz de transportar el doble de pasajeros.

Algunos podrían pensar que esto es más «eficiente», pero la eficiencia no es algo fácil de definir. Si definiéramos la eficiencia como la producción por unidad de trabajo, como lo hace a veces el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, entonces decir que tener un sólo conductor transportando más pasajeros es más eficiente, es meramente un ejemplo de razonamiento circular. Puede que hacer funcionar estos autobuses en realidad cueste más dinero por pasajero, debido al capital adicional necesario para expandirlos y al trabajo más caro de los trabajadores.

Si los conductores de autobuses no estuvieran sindicados y no se les pagara más que lo necesario para, así, atraer a gente cualificada, entonces sin lugar a dudas sus salarios serían más bajos y sería lucrativo para las empresas transportistas contratar más conductores y usar autobuses más cortos. No solamente porque el coste total de transportar pasajeros sería menor, sino que los pasajeros tendrían que esperar menos tiempo en las paradas gracias a los autobuses más cortos y numerosos. Ésta no es una consideración insignificante para las personas que deben esperar paradas en una esquina en los días fríos del invierno o en un barrio de alta criminalidad por la noche.

La «eficiencia» no puede ser definida significativamente sin prestar atención a los deseos y preferencias humanas. Incluso la eficiencia del motor de un automóvil no es meramente un asunto de física. Toda la energía generada por el motor será usada de alguna manera, ya sea para hacer que el coche avance, para suavizar fricciones internas entre las partes en movimiento, o para sacudir el cuerpo del coche de distintas maneras. Sólo cuando definimos un objetivo—hacer que el coche avance—es cuando podemos tomar el porcentaje de energía del motor que es utilizado para esa tarea como indicativo de su eficiencia, y el resto de la energía disipada de otras maneras, como sinónimo de «desperdicio».

Durante mucho tiempo, los europeos consideraban la agricultura estadounidense como «ineficiente» porque la producción por hectárea era mucho más baja que en gran parte de Europa. Sin embargo, la producción por trabajador agrícola en Estados Unidos era mucho más alta que en Europa. La explicación era que la tierra es mucho más fértil en Estados Unidos y el trabajo más escaso. Un agricultor estadounidense trabajará de manera más superficial sobre una extensión mayor de tierra y, por consiguiente, tendrá que dedicar menos tiempo a cada hectárea. En Europa, donde la tierra es más escasa, y por lo tanto más cara, por efecto de la oferta y la demanda, el agricultor se concentra en cultivar más intensamente cualquier pedazo de tierra que consigue, y en ello gasta más tiempo para eliminar raíces y piedras, o en general dedica más atención a asegurar una máxima producción por hectárea.

De manera similar, los países del Tercer Mundo frecuentemente usan su capital en equipamiento mucho más de lo que lo hacen países más ricos y más industrializados. Por ejemplo, herramientas como un martillo y un destornillador pueden existir en tal

abundancia en Estados Unidos que cada trabajador en una fábrica o en un taller puede tener uno propio, pero eso es mucho menos común en un país más pobre, donde dichas herramientas tienden a ser compartidas, o más compartidas, que entre los estadounidenses que trabajan en las mismas cosas. Observado desde otro ángulo, cada martillo en un país pobre tiende a clavar más clavos por año, dado que es compartido entre más personas y está menos tiempo desocupado. Esto no hace que el país más pobre sea más «eficiente». El tema es que la escasez relativa es simplemente diferente. El capital tiende a ser más escaso y por lo tanto más caro en países pobres, mientras que el trabajo tiende a ser más abundante y por tanto más barato. Los países pobres tienden a economizar en el factor más caro, de la misma manera que los países ricos economizan en un factor diferente que es más caro y escaso allí, a saber, el trabajo. En los países ricos, es el capital el que es más abundante y barato, mientras que el trabajo es más escaso y caro.

Cuando un tren de mercancías entra en una plataforma intermodal de mercancías, se necesitan trabajadores para descargarlo. Cuando llega a media noche, puede ser descargado allí mismo, de manera que el tren pueda continuar, o puede dejarse en una vía muerta hasta que los trabajadores lleguen a la mañana siguiente para descargarlo. En un país donde el capital, como los vagones de carga de un tren, son muy escasos y el trabajo es más abundante, tiene sentido tener trabajadores disponibles las veinticuatro horas, de manera que los vagones puedan descargarse inmediatamente y que este recurso escaso no esté ocioso. Sin embargo, en un país rico en capital, puede resultar más económico dejar que los vagones de carga queden parados en una vía muerta, y que esperen al día siguiente para ser descargados, en lugar de tener trabajadores caros esperando ociosamente hasta la llegada del siguiente tren.

Éste no es un asunto que afecte tan sólo al salario de estos trabajadores particulares o a los gastos monetarios de esta particular empresa de ferrocarriles. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la pregunta fundamental es: ¿Cuáles son los usos alternativos del tiempo de estos trabajadores y los usos alternativos de los vagones de carga del ferrocarril? En otras palabras, no es sólo una cuestión de dinero. El dinero tan sólo refleja las realidades subyacentes que serían idénticas en una economía socialista, feudal o en cualquiera que no sea una economía de mercado. La pregunta de si conviene dejar los vagones de carga esperando ociosos a que lleguen los trabajadores o dejar a los trabajadores esperando ociosos a que lleguen los vagones depende de la escasez relativa de trabajo y capital y de su productividad relativa en usos alternativos.

En la época de la Unión Soviética y la competencia de la guerra fría, los soviéticos solían presumir del hecho de que un vagón de mercancías soviético transportaba más carga por año que lo que transportaba un vagón de mercancías promedio en Estados Unidos. Sin embargo, lejos de indicar que su economía era más eficiente, esto mostraba que los ferrocarriles soviéticos carecían del abundante capital de la industria de ferrocarriles estadounidense, y que el trabajo soviético tenía usos

alternativos de su tiempo menos valiosos que el trabajo estadounidense. De manera similar, un estudio sobre economías de África occidental a mediados del siglo XX había señalado que los camiones allí «están en servicio veinticuatro horas al día por siete días a la semana y por lo general se encuentran abarrotados de pasajeros y carga».

Por motivos similares, los coches tienden a tener más larga vida en los países pobres que en los países ricos. No sólo conviene a los países pobres tener sus propios coches en uso durante más tiempo, sino que les conviene comprar coches usados de los países ricos. En tan sólo un año, 90.000 coches usados de Japón se vendieron en los Emiratos Árabes Unidos. Dubái, uno de esos emiratos, se ha convertido en el centro de venta de estos vehículos a otros países del Oriente Medio y africanos. *The Wall Street Journal* informó: «Muchas ciudades africanas están saturadas de vehículos Toyota, a pesar de que allí se vendieron muy pocos coches nuevos». En Camerún, los taxis «son coches Toyota viejos y abollados, que cargan cuatro pasajeros atrás y tres delante». Incluso los coches que necesitan reparaciones se venden internacionalmente:

> Los exportadores de Japón también envían miles de coches abollados o maltratados. Los mecánicos en Dubái pueden reparar los vehículos por una pequeña fracción del precio en Japón, donde los altos costes laborales lo convierten en uno de los lugares más caros del mundo para reparar un coche.

En líneas generales, a los países ricos les conviene descartar sus coches, neveras, máquinas de coser y otros equipamientos importantes en menor tiempo de lo que conviene a los países pobres. Y esto no es cuestión de darse el lujo de «desperdiciar». Sería un desperdicio continuar reparando estas máquinas, cuando con el mismo esfuerzo, en otras áreas de la economía japonesa —o estadounidense o alemana— se producirá riqueza más que suficiente para proveer máquinas de reemplazo. Pero no tendría sentido que países más pobres, cuyos usos alternativos de tiempo no son tan productivos, descarten sus máquinas con la misma frecuencia que lo hacen los países ricos. El hecho de que el trabajo sea más barato en Dubái que en Japón no es simplemente una casualidad. El trabajo es más productivo en los países más ricos. Ésa es una de las razones por las que estos países son más prósperos en general. La venta de equipamiento usado de países ricos a países pobres puede ser una manera eficiente de manejar la situación para ambos tipos de países.

En una economía industrial moderna, muchos bienes son producidos en masa, disminuyendo así los costes gracias a las economías de escala, pero las reparaciones de esos productos son realizadas individualmente a mano, sin el beneficio de las economías de escala y, por lo tanto, de una manera comparativamente cara. En este tipo de economía de producción masiva, las reparaciones continuas pueden en muchos casos alcanzar un punto en que sería más barato conseguir un reemplazo más

nuevo producido masivamente. El número de talleres de reparación de televisores en Estados Unidos no ha crecido al mismo ritmo que el número de éstos, dado que la producción masiva ha reducido sus precios hasta resultar más barato reemplazarlos que repararlos cuando tienen desperfectos. Y esto no solamente ocurre con los televisores. Según *The Wall Street Journal*, «en 2005, los estadounidenses se deshicieron de 2,6 millones de toneladas de bienes electrónicos, como residuos, incluyendo varios equipos de VCR, DVD y ordenadores».

Un libro de dos economistas soviéticos señalaba que en la Unión Soviética «el equipamiento es interminablemente reparado y remendado», de manera que «la vida útil promedio del capital contable en la Unión Soviética es de cuarenta y siete años, mientras que en Estados Unidos es apenas de diecisiete». Al decir esto, los soviéticos no estaban presumiendo. Se estaban quejando.

10

Mercados de trabajo controlados

> La oferta y la demanda dicen que los precios por encima del mercado crean excedentes invendibles, pero esto no ha evitado que Europa haya insistido durante décadas en la regulación de los mercados de trabajo, lo que ha llevado a un desempleo propio de los tiempos de la depresión.
>
> BRYAN CAPLAN

Así como los recursos inanimados y sus productos resultantes pueden tener sus precios fijados por la competencia, por monopolios o por el gobierno, el sueldo y las condiciones laborales de las personas también pueden o no ser el resultado de la competencia en el mercado. El sueldo y las condiciones laborales pueden estar controlados por la ley, las costumbres, las organizaciones de empresarios, los trabajadores o por los funcionarios gubernamentales. Entre los factores principales que hay detrás de dichos controles están los deseos de seguridad en el trabajo y de poner límites colectivos a cuán alto o cuán bajo se permitirá que suban o bajen las escalas salariales en profesiones e industrias, así como los deseos de condiciones laborales más seguras y agradables.

Como en cualquier otra área de análisis, lo que nos interesa no es tanto los objetivos y las lógicas de las políticas, como los incentivos que se crean con éstas y las consecuencias a la que estos incentivos conducen. Estas consecuencias van más allá de los propios trabajadores y alcanzan a la economía en su conjunto, donde el trabajo es uno de los recursos escasos que tiene usos alternativos. El nivel de eficiencia con la que se asigna este recurso escaso entre los usos alternativos afecta la producción total, de la que depende el nivel de vida de la sociedad en su conjunto.

SEGURIDAD LABORAL

Prácticamente, todos los países industriales modernos han afrontado los problemas de seguridad laboral, sea que hayan decidido afrontarlos de manera realista o poco realista, exitosa o sin éxito. En algunos países —Francia, Alemania, la India y Sudáfrica, por ejemplo— la seguridad laboral hace que para un empresario sea difícil y caro despedir a alguien. Los sindicatos tratan de lograr políticas de seguridad laboral en muchas industrias y países en todo el mundo. En Estados Unidos, los sindicatos de maestros han tenido tanto éxito en esto que a un distrito escolar puede costarle fácilmente decenas de miles de dólares —y a veces más de cien mil dólares

— despedir a un maestro, incluso si se trata de alguien que es terriblemente incompetente.

El propósito obvio de las leyes de seguridad laboral es reducir el desempleo. Sin embargo, decirlo es muy diferente a que éste sea su efecto real. Los países con ese tipo de leyes por lo general no tienen tasas de desempleo más bajas. Al contrario, tienen tasas de desempleo mayores a las de los países que no cuentan con una amplia gama de leyes de protección laboral. En Francia, por ejemplo, donde tienen varias de las leyes más severas de Europa en cuanto a la seguridad laboral, no es poco común tener tasas de desempleo de dos dígitos, mientras que en Estados Unidos, donde no existen leyes a nivel nacional que establezcan la obligatoriedad de la seguridad laboral en el sector privado, los estadounidenses se alarman cuando la tasa de desempleo sube al 6 por ciento.[24] En Sudáfrica, el gobierno ha admitido que sus rígidas leyes de protección laboral han tenido «consecuencias no deseadas», entre ellas, una tasa de desempleo que se ha mantenido por encima del 25 por ciento durante años, llegando a 31 por ciento en 2002. En palabras de la revista británica *The Economist*: «Despedir es un dolor de cabeza tan costoso que muchos prefieren directamente no contratar». Esta consecuencia bajo ningún concepto es exclusiva a Sudáfrica.

Lo mismo que una sociedad industrial moderna, tan eficiente y tan efectiva, sube los niveles de vida —la constante búsqueda de nuevas y mejores maneras de hacer el trabajo y de producir más bienes— también hace que sea imposible continuar teniendo a los mismos trabajadores haciendo los mismos trabajos de la misma manera. Por ejemplo, a principios del siglo XX, Estados Unidos tenía 10 millones de granjeros y agricultores para alimentar a una población de 76 millones de personas. Hacia finales del siglo XX, había menos de una quinta parte de esos granjeros y agricultores alimentando a una población tres veces más grande. Sin embargo, lejos de tener menos alimento, los principales problemas de los estadounidenses ahora incluían la obesidad y tratar de encontrar mercados para la exportación de su producción agrícola excedente. Todo esto era posible gracias a que la agricultura se había convertido en una industria radicalmente distinta, que utilizaba maquinaria, productos químicos y métodos desconocidos a comienzos de siglo, y que requería del trabajo de muchas menos personas.

No había leyes de seguridad laboral destinadas a mantener a los trabajadores en la agricultura, en la que se habían vuelto innecesarios, así que millones de ellos se desplazaron hacia la industria, donde contribuyeron sustancialmente a la producción nacional. La agricultura por supuesto no fue el único sector de la economía en vivir una revolución durante el siglo XX. Nuevas industrias, como la informática y la aviación, aparecieron en este siglo, pero incluso industrias antiguas como el comercio minorista, pese a haber vivido cambios radicales, sobrevivieron manteniéndose como empresas y con sus métodos de negocios. Más de 17 millones de trabajadores en Estados Unidos perdieron sus empleos entre 1990 y 1995. Sin embargo, no hubo 17

millones de estadounidenses desempleados en ningún momento ni nada parecido siquiera. De hecho, durante los noventa, la tasa de desempleo en Estados Unidos bajó a su punto más bajo. Los estadounidenses estaban cambiando de un trabajo a otro, en vez de depender de la seguridad laboral en un solo lugar. El estadounidense promedio tiene nueve trabajos entre los dieciocho y los treinta y cuatro años.

En Europa, donde las leyes y la práctica de la seguridad laboral son mucho más fuertes que en Estados Unidos, las oportunidades de trabajo en la práctica han sido más escasas. Durante la década de 1990, Estados Unidos creó trabajos a un ritmo que triplicaba el de las naciones europeas. En el sector privado, Europa incluso perdió empleos, y sólo el aumento de la oferta pública llevó a un poco de ganancias netas. Esto no debería sorprendernos. Las leyes de seguridad laboral hacen que sea más caro contratar trabajadores y —como cualquier otra cosa que se vuelve más cara— el trabajo tiene menor demanda a un precio más alto que a un precio más bajo. Las políticas de seguridad laboral salvan los empleos de los trabajadores que ya tienen trabajo, pero a expensas de reducir la flexibilidad y eficiencia de la economía en su conjunto, inhibiendo así la producción de la riqueza necesaria para la creación de nuevos empleos para otros trabajadores.

Debido a que las leyes de seguridad laboral hacen que contratar nuevos trabajadores sea arriesgado para las empresas privadas, durante los períodos de creciente demanda de sus productos los empleados trabajan horas extras, o el capital puede sustituir el trabajo, como en el ejemplo de los autobuses gigantes como alternativa a contratar más trabajadores. Se haga como se haga, la sustitución de capital por trabajo deja a otros trabajadores desempleados. Para la población trabajadora en su conjunto, puede que no haya un aumento neto en la seguridad laboral sino una concentración de la inseguridad en aquéllos a quienes les tocó estar fuera, especialmente a los trabajadores jóvenes que entran al mercado laboral o a las mujeres que buscan reingresar a este mercado después de haberse tomado un tiempo para criar a sus hijos.

La relación entre las leyes de seguridad laboral y el desempleo ha sido entendida por algunos funcionarios pero aparentemente no por la mayoría del público, incluyendo el instruido. Cuando, en 2006, Francia trató de lidiar con su alta tasa de desempleo juvenil —23 por ciento— a través de la flexibilización de sus leyes de seguridad laboral para las personas en su primer empleo, los estudiantes de la Sorbona y otras universidades causaron disturbios en París y en otras ciudades de todo el país.

LEYES DE SALARIO MÍNIMO

Así como la mejor manera de entender cómo funcionan los precios es viendo lo que ocurre cuando a éstos no se les permite funcionar libremente, de igual forma la mejor manera de entender la función económica del salario de los trabajadores es observando lo que ocurre cuando no se permite que varíe el salario en relación con la oferta y la demanda de trabajo. Históricamente, las autoridades políticas establecían niveles máximos de salario antes de que establecieran niveles mínimos. Hoy, sin embargo, estos últimos son los más comunes.

Las leyes de salario mínimo ilegalizan el sueldo que está por debajo de un precio fijado por el gobierno. Para la economía más simple y básica, un precio artificialmente elevado tiende a hacer que sea más ofertado y menos demandado que cuando se permite a los precios ser determinados por la oferta y la demanda en un mercado libre. El resultado es un excedente, independientemente de si el precio fijado a un nivel artificialmente alto es del producto agrícola o del trabajo industrial.

Ilegalizar el sueldo por debajo de una cantidad determinada no hace que la productividad de un trabajador valga eso y, cuando ése es el caso, entonces el trabajador tiene menos posibilidades de ser contratado. Sin embargo, las leyes de salario mínimo son casi siempre discutidas en términos políticos, es decir, en razón de los beneficios que otorgan a los trabajadores que reciben esos salarios. Lastimosamente, el verdadero salario mínimo es siempre cero, independientemente de las leyes, y ése es el salario que muchos trabajadores reciben después de que el gobierno aumente el salario mínimo, debido a que pierden su empleo o dejan de encontrarlo cuando intentan entrar al mercado de trabajo. La lógica es simple y un análisis de la evidencia empírica de varios países alrededor del mundo tiende a respaldar esa lógica, como veremos más adelante

DESEMPLEO

Debido a que el gobierno no contrata el trabajo excedente, de la misma manera en que compra productos agrícolas excedentes, éste toma la forma de desempleo, y tiende a ser más alto donde existen leyes de salario mínimo que en un mercado libre.

Los trabajadores desempleados no son excedente en el sentido de que son inútiles o de que no haya trabajo que puedan realizar. La mayoría de estos trabajadores son perfectamente capaces de producir bienes y servicios, incluso al mismo nivel de otros trabajadores más hábiles y con más experiencia. Los desempleados se tornan inactivos debido a las escalas salariales fijadas por encima del nivel de su productividad. Aquellos que están inactivos en su juventud por supuesto van también retrasados en la adquisición de habilidades laborales y experiencia, que podría hacerlos más productivos —y por lo tanto mejor pagados— más adelante. Es decir, estos jóvenes no sólo pierden el poco salario que podrían haber ganado en un trabajo como principiantes, sino que también pierden el mayor sueldo al que podrían haber accedido encontrando un trabajo, tras adquirir experiencia como principiantes. Los

trabajadores más jóvenes están desproporcionalmente representados entre las personas con niveles bajos de sueldo. Solamente el 2 por ciento de los trabajadores estadounidenses por encima de veinticuatro años ganan el salario mínimo.

Si bien la mayoría de las sociedades industriales modernas tienen leyes de salario mínimo, no todas las tienen. Suiza y Hong Kong han sido las excepciones, y ambos han tenido tasas de desempleo muy bajas. En 2003, la revista *The Economist* informó: «En febrero, la tasa de desempleo de Suiza se acercó al punto más alto en cinco años: 3,9 por ciento». En 1991, cuando Hong Kong era aún colonia británica, su tasa de desempleo era inferior al 2 por ciento. A pesar de que aún no tenía una ley de salario mínimo a fines del siglo XX, en 1997 nuevas enmiendas a su ley laboral bajo el gobierno de China establecieron nuevos beneficios para los trabajadores, que debían ser pagados por los empresarios. La imposición de este incremento de costes laborales fue seguido de, predeciblemente, un aumento en la tasa de desempleo que alcanzó el 7,3 por ciento en 2002, que no es alta en comparación con Europa pero que era varias veces más de lo que había sido durante muchos años. En 2003, la tasa de desempleo en Hong Kong batió otro record: 8,3 por ciento.

Los costes más altos por una cantidad y calidad determinadas de trabajo tienden a producir menos empleo, así como los precios más altos de otras cosas tienden a producir menos ventas. Además, los costes más altos en forma de beneficios obligatorios tienen el mismo efecto económico que los costes mayores en forma de leyes de salario mínimo. La tasa implícita de salario mínimo subestima los costes laborales ya impuestos por los gobiernos europeos, que también obligan a los empresarios a realizar contribuciones, como son los fondos de pensión y beneficios de salud, entre otras cosas. Las tasas de desempleo en Europa se dispararon cuando estos beneficios, impuestos por los gobiernos a los empresarios, crecieron en las décadas de 1980 y 1990. En Alemania, estos beneficios llegaron a constituir la mitad del coste laboral promedio por hora. A efectos de comparación, dichos beneficios constituían menos de un cuarto de los costes laborales promedio por hora en Japón y en Estados Unidos. La compensación por hora promedio de los empleados manufactureros en los países de la Unión Europea en general es mayor que en Estados Unidos o Japón. Sin embargo, el desempleo también es mayor.

Las comparaciones entre Estados Unidos y Canadá muestran patrones similares. A lo largo de un período de cinco años, los índices de salario mínimo (medido como porcentaje de la producción per cápita) en las provincias de Canadá eran más altos que en los estados de Estados Unidos, y las tasas de desempleo eran en proporción más altas en Canadá, como lo era la duración promedio del desempleo, mientras que el índice de creación de puestos de trabajo en Canadá era más bajo que el de Estados Unidos. Durante este período de cinco años, tres provincias canadienses tenían tasas de desempleo que superaban el 10 por ciento —Terranova y Labrador tenía la mayor, con el 16,9 por ciento— mientras que ninguno de los cincuenta estados de Estados Unidos tuvo tasas de desempleo promedio de dos dígitos durante esos cinco años.

Un reconocimiento tardío de la relación entre las leyes de salario mínimo y el desempleo por parte de funcionarios gubernamentales ha provocado que algunos países hayan dejado que sus niveles de salario mínimo real sean erosionados mediante la inflación, evitando así el riesgo político de tratar de abrogar estas leyes explícitamente,[25] dado que muchos votantes consideran esas leyes como beneficiosas para los trabajadores. En la práctica, estas leyes son beneficiosas para los trabajadores que continúan estando empleados —aquellos que están mirando para afuera desde dentro— pero a costa de los desempleados que miran hacia dentro desde fuera.

Los sindicatos también se benefician de las leyes de salario mínimo, y suelen ser sus defensores más activos, a pesar de que sus propios miembros normalmente ganan mucho más que el salario mínimo. Esto tiene una explicación. Así como la mayoría de los bienes y servicios puede ser producida, o bien con mucho trabajo y poco capital o al contrario, igualmente la mayoría de las cosas pueden producirse utilizando porcentajes variables de trabajo de baja y de alta cualificación, dependiendo de sus costes relativos. Así, los trabajadores sindicados con experiencia compiten por puestos de trabajo con trabajadores jóvenes, sin experiencia y menos cualificados, cuyo sueldo probablemente estará, aproximadamente, al nivel del salario mínimo. Cuanto más suba el salario mínimo, más posibilidades hay de que los trabajadores sin cualificaciones ni experiencia sean desplazados por trabajadores sindicados, que estén bien cualificados y que tengan experiencia. Al igual que las empresas buscan que los gobiernos impongan aranceles a la importación de bienes que compiten con sus productos, los sindicatos utilizan las leyes de salario mínimo a modo de aranceles para subir el precio del trabajo no sindicado, que compite con sus miembros por puestos de trabajo.

De los dos millones de estadounidenses que no ganaban más que el salario mínimo a comienzos del siglo XXI, más de la mitad tenía entre dieciséis y veinticuatro años de edad, y el 62 por ciento de ellos trabajaba a tiempo parcial. Sin embargo, las campañas políticas para elevar el salario mínimo normalmente apuestan por proveer un «salario que alcance para vivir» suficiente para mantener a una familia de cuatro personas, que, por lo demás, no es la familia que suelen tener quienes ganan un salario mínimo —ni que sería prudente que tuviesen hasta no estar seguros de que podrán alimentar y vestir a sus hijos—. El ingreso familiar medio de un trabajador que gana el salario mínimo es más de 44.000 dólares por año, mucho más de lo que él ingresa anualmente por concepto de salario. Pero el 42 por ciento de los trabajadores que ganan el salario mínimo viven con sus padres o algún otro familiar. Tan sólo el 15 por ciento de los trabajadores que ganan el salario mínimo se mantienen a ellos mismos y a otra persona, a saber, son el tipo de trabajador que cae bajo el supuesto de quienes abogan por un «salario que alcance para vivir».

No obstante, varias ciudades estadounidenses han aprobado leyes de «salario que alcance para vivir», que, en esencia, son leyes de salario mínimo que fijan un salario

más alto que el establecido por la ley de salario mínimo nacional. Sus efectos han sido similares a los de las leyes de salario mínimo nacional en Estados Unidos, a saber, las personas más pobres han sido las que con mayor frecuencia perdieron sus trabajos.

La gran inversión financiera, política, emocional e ideológica de muchos grupos en asuntos que giran en torno a las leyes de salario mínimo significa que el análisis frío no es siempre la regla. Es más, las complejidades estadísticas de separar los efectos de las tasas de salario mínimo sobre el empleo de todas las otras variables cambiantes que también afectan el empleo, implica que pueden existir opiniones honestas que difieren entre sí. Sin embargo, al final, la mayor parte de los estudios empíricos indican que las leyes de salario mínimo reducen el empleo en general, y especialmente el empleo de los trabajadores más jóvenes, menos cualificados y que pertenecen a minorías raciales.

La mayoría de los economistas profesionales encuestados en Gran Bretaña, Alemania, Canadá, Suiza y Estados Unidos coincidieron en que las leyes de salario mínimo elevan el desempleo entre los trabajadores menos cualificados. En Francia y Austria, los economistas dijeron lo contrario. Sin embargo, la mayoría entre los economistas canadienses era de un 85 por ciento mientras que entre los economistas estadounidenses era de un 90 por ciento. Decenas de estudios sobre los efectos del salario mínimo en Estados Unidos y decenas de otros estudios sobre estos mismos efectos en diversos países de Europa, Sudamérica, el Caribe, Indonesia, Canadá, Australia y Nueva Zelanda fueron revisados en 2006 por dos economistas de la Oficina Nacional de Investigación Económica. Éstos concluyeron que, a pesar de las diversas perspectivas y métodos utilizados en estos estudios, toda esa literatura en su conjunto «en gran medida consolidaba la idea de que los salarios mínimos reducen el empleo entre los trabajadores de baja cualificación».

Aquellos oficialmente responsables de administrar las leyes de salario mínimo, como es el Departamento del Trabajo de Estados Unidos y otras agencias locales, prefieren afirmar que estas leyes no crean desempleo. Lo mismo hacen los sindicatos, que tienen un interés directo en dichas leyes, como es el de proteger el trabajo de sus miembros. En Sudáfrica, por ejemplo, la revista *The Economist* informó:

> El principal sindicato, el Congreso de los Sindicatos Sudafricanos, afirma que la falta de empleo no tiene nada que ver con las leyes laborales. El problema, dice el sindicato, es que las empresas no se están esforzando lo suficiente en crear empleos.

En Gran Bretaña, la Comisión del Salario Mínimo, que establece el salario mínimo, también se ha resistido a la idea de que los salarios que fijó eran los responsables de una tasa de desempleo del 17,3 por ciento entre los trabajadores menores de veinticinco años, en un momento en que el desempleo general era de 7,6 por ciento.

A pesar de que muchos estudios muestran que el desempleo tiende a subir en cuanto se imponen o incrementan los salarios mínimos, los pocos estudios que parecen sugerir lo contrario han sido encomiados en muchos lugares como estudios que refutaron ese mito. Sin embargo, un problema común de algunos estudios sobre los efectos de las leyes de salario mínimo sobre el empleo es que las encuestas de los empresarios, antes y después del incremento del salario mínimo, son tan sólo posibles para las empresas que sobrevivieron ambos períodos. Debido al alto número de empresas que fracasan en muchas industrias, los resultados para aquellas que sobreviven pueden ser completamente diferentes a los resultados de la industria en su conjunto. Siguiendo esos métodos de investigación, uno podría entrevistar a personas que han jugado a la ruleta rusa y «probar» según sus experiencias que se trata de una actividad inofensiva, dado que aquéllos para los que el juego no resultó inofensivo no estarán disponibles para la entrevista.[26] De esa manera se podría refutar el mito de que la ruleta rusa es peligrosa.

Incluso una organización de activismo social en Estados Unidos, que ha venido promoviendo leyes de «salarios que alcancen para vivir», la Association of Community Organizations for Reforms Now, trató de conseguir que sus empleados quedasen exentos de las leyes de salario mínimo. Su argumento fue: «Cuanto más tiene que pagar la asociación a cada trabajador individual —ya sea por obligaciones de salario mínimo o por tiempo extra— menos trabajadores podrá contratar».

Sería reconfortante creer que el gobierno puede simplemente decretar un sueldo más alto para los trabajadores de bajos salarios, sin tener que preocuparse de sus malas repercusiones, pero la prueba preponderante muestra que el trabajo no está exento del principio básico de la economía que dice que los precios artificialmente altos causan excedentes. Cuando estos excedentes son seres humanos, esto puede ser una tragedia, sobre todo cuando tienen ya antecedentes de bajo salario, baja cualificación, o son minorías raciales y necesitan urgentemente subir en la escala laboral, si es que quieren subir, mediante la adquisición de experiencia y habilidades.

Es posible que los ingresos para aquellos trabajadores de bajos salarios que mantienen sus empleos puedan ser superiores a las pérdidas de quienes los pierden, con lo que se estaría produciendo un beneficio neto en individuos de bajos salarios y sus familias (al menos a corto plazo, sin tener en cuenta las consecuencias a largo plazo del fracaso de otras muchas personas de baja cualificación para conseguir experiencia y habilidades laborales, lo que podría llevar a una pérdida económica a largo plazo, que es mayor a la pérdida de ingresos en un trabajo para principiantes). Sin embargo, decir que «es posible» que existan beneficios para algunas personas de bajos ingresos, no significa que en verdad existan. Un estudio sobre los efectos del salario mínimo en Brasil exploró esta posibilidad:

> El objetivo de este estudio es analizar si el salario mínimo en Brasil tiene efectos beneficiosos en la distribución de ingresos para las familias. En particular, busca

> determinar si aumenta los ingresos de las familias de bajos salarios. Si bien estos efectos distributivos son la lógica más común de los salarios mínimos, la teoría económica no predice que esto vaya a suceder. Es previsible que los salarios mínimos reduzcan el empleo; investigaciones tanto en Brasil como en Estados Unidos tienden a confirmar esta predicción. Pero todo esto implica que los salarios mínimos perjudican a algunos trabajadores mientras benefician a otros. Los efectos distributivos dependen de las magnitudes de las ganancias y las pérdidas, y de dónde se producen: una pregunta puramente empírica. Las investigaciones en Estados Unidos no han encontrado ninguna ganancia para las familias de bajos ingresos como resultado del incremento del salario mínimo. Si acaso, lo que se ha encontrado es un incremento de pobreza. […] En general, por tanto, no consideramos que la evidencia respalde la idea de que los salarios mínimos en Brasil tengan efectos distributivos beneficiosos para las familias de bajos ingresos.

El desempleo varía no solamente en cantidad en un tiempo determinado, sino también en cuanto al tiempo que los trabajadores se mantienen desempleados. Al igual que la tasa de desempleo, la duración del desempleo varía considerablemente de país a país. Los países que incrementan los costes laborales a través de la imposición por ley a los empresarios de salarios mínimos altos, o generosos beneficios laborales, o ambos, tienden a tener un desempleo más duradero, así como tasas de desempleo más altas. En Alemania, por ejemplo, no existe una ley de salario mínimo, pero las obligaciones impuestas por los gobiernos a los empresarios, las leyes de seguridad laboral y los poderosos sindicatos también suben los costes laborales artificialmente. El desempleo en Alemania dura doce meses o más para la mayoría de los desempleados, mientras que en Estados Unidos tan sólo un 10 por ciento de los desempleados se mantienen así durante un tiempo tan largo.

SALARIOS MÍNIMOS NO OFICIALES

A veces el salario mínimo no está marcado por ley, sino por costumbre, presiones gubernamentales informales, sindicatos o —especialmente en el caso de los países del Tercer Mundo— por la opinión pública, o por boicots internacionales que presionan a las multinacionales para que paguen a los trabajadores, en estos países, salarios comparables a los que pagan en países industrialmente más desarrollados. Si bien durante los últimos años la opinión pública norteamericana se ha organizado para exigir mejores salarios en los países del Tercer Mundo, en el Sudeste asiático y en Sudamérica, estas presiones no son nuevas ni son exclusivas de los estadounidenses. Presiones similares se ejercían sobre empresas que operaban en África occidental en pleno período colonial a mediados del siglo XX.

Los salarios mínimos no oficiales impuestos de esta manera han tenido efectos muy similares a aquellos impuestos por las leyes de salario mínimo. Un economista que estudió el período colonial de África occidental de mediados del siglo XX encontró en todas partes anuncios que informaban a los solicitantes de puestos de trabajo: «No hay vacantes». Esto tampoco era una cuestión peculiar de África occidental. El mismo economista —P. T. Bauer, de la London School of Economics — apuntó que «era una característica sorprendente de muchos países subdesarrollados mantener los salarios altos» mientras «muchas personas buscan y no encuentran trabajo». Éstos por supuesto no eran salarios altos comparados con lo que ganan los trabajadores en economías industrializadas, sino altos en relación con la productividad de los trabajadores en países del Tercer Mundo y altos en relación con sus oportunidades alternativas de ingresos, como la agricultura, el servicio doméstico, el autoempleo como vendedores ambulantes, u otros, esto es, en sectores de la economía que no están sujetos a presiones externas para mantener un nivel salarial artificialmente inflado.

Las investigaciones del profesor Bauer señalaron la magnitud del desempleo creado por los salarios artificialmente altos que las empresas multinacionales se vieron obligadas a pagar en África occidental:

> Le pregunté al gerente de la Nigerian Tobacco Company (una subsidiaria de la British-American Tobacco Company) en Ibadán si le era posible aumentar su fuerza de trabajo sin subir los salarios, si quisiera hacerlo. Él me respondió que su único problema sería controlar a la multitud de aspirantes. Prácticamente la misma opinión fue expresada por el agente para el distrito de Kano de la John Halt and Company, en relación con su curtiduría. En diciembre de 1949, una empresa en Kano despidió a dos empleados y en dos días recibieron entre cincuenta y sesenta demandas para los puestos sin haber publicado siquiera las vacantes. La misma compañía propuso erigir una planta trituradora de cacahuetes. Hacia junio de 1950, la maquinaria todavía no se había instalado, pero sin haber siquiera publicado una vacante, la empresa ya había recibido alrededor de setecientas cartas de solicitud de empleo […]. Me enteré de que la cervecería propiedad de europeos y la fábrica de artículos de papelería recientemente establecida están recibiendo montones de solicitudes de empleo a diario.

Nada había cambiado mucho medio siglo después: el número de personas que buscaban empleo en el siglo XXI en Sudáfrica superaban con creces el número de empleos disponibles, como lo narró el *New York Times*:

> Cuando Tiger Wheels abrió una fábrica de ruedas hace seis años en este descolorido pueblo, la aglomeración de personas en busca de empleo era tan grande que el director ejecutivo de la empresa, Eddie Keizan, decidió colocar un techo de chapas de zinc laminado para protegerlos del calor del mediodía.
> «Había cientos y cientos de personas en nuestra puerta de entrada, simplemente allí sentadas, al sol, durante días y días —recordó Keizan en una entrevista—. Ya no teníamos más puestos de trabajo, pero no nos querían creer.»

¿Por qué, entonces, los niveles salariales no bajaban en respuesta a la oferta y la demanda, permitiendo más empleos a un menor nivel salarial, como los principios económicos básicos nos harían esperar? De acuerdo al mismo periodista:

> En otros países del Tercer Mundo, legiones de trabajadores no cualificados han mantenido los costes laborales muy bajos, pero algunos líderes sudafricanos, con el argumento de que no querían que su país se convirtiera en la fábrica de Occidente, accedieron a las demandas de sindicatos políticamente poderosos de establecer nuevas protecciones y beneficios.

El resultado fue que cuando esta empresa expandió su producción, después de haber estado fabricando llantas de aluminio durante tres años exclusivamente en Sudáfrica, acabó contratando nuevos trabajadores en Polonia, donde sí tenía un beneficio, en lugar de en Sudáfrica, donde sólo le daba para recuperar su inversión o asumir una pérdida. El infortunio de los esperanzados y frustrados solicitantes de trabajo en África es tan sólo parte de la historia. Las cosas que podrían haber producido, de haber estado empleados, habrían hecho una contribución especialmente importante al bienestar económico del público consumidor en una región muy pobre, que carece de muchos productos que otros dan por descontados en sociedades más prósperas.

No queda claro en absoluto que los trabajadores en su conjunto se beneficien de los salarios artificialmente inflados de los países del Tercer Mundo. Los trabajadores empleados obviamente se benefician, mientras que los que no tienen empleo pierden. En cuanto a la población en su conjunto, incluyendo los consumidores, sería difícil sostener que existe un beneficio neto, dado que hay menos consumidores de bienes cuando las personas dispuestas a trabajar no pueden encontrar trabajos que produzcan dichos bienes de consumo. La única categoría de claros beneficiarios son las personas que viven en países más ricos, que disfrutan de la sensación de que están ayudando a las personas en los países pobres, o los líderes de los países del Tercer Mundo, que son demasiado orgullosos como para dejar que sus trabajadores sean contratados a un nivel salarial proporcional a su productividad.

Mientras que la productividad de los trabajadores sudafricanos es el doble que la de los trabajadores en Indonesia, se les paga cinco veces más cuando consiguen

trabajo. En pocas palabras, no es que sean «excedente» o «no empleables» en sentido alguno, únicamente lo son porque los políticos han impuesto el precio a su mano de obra.

Como ya vimos en el capítulo 9, las empresas sudafricanas utilizan mucho capital por trabajador. Esto es más eficiente para las empresas, pero sólo porque la legislación laboral sudafricana vuelve el trabajo artificialmente más caro, tanto a través de leyes de salario mínimo como a través de leyes que encarecen los despidos. «Los costes laborales son más de tres veces y medio superiores que en las áreas más productivas de China, y un considerable 75 por ciento más altos que en Malasia o Polonia», según *The Economist*. Debido a los costes artificialmente tan altos del trabajo sudafricano, a los empresarios les conviene utilizar más capital, pero esto no implica mayor eficiencia para la economía en su conjunto, que está peor por tener tantas personas desempleadas, es decir, por tener tantos recursos ociosos en lugar de asignados.

El caso de Sudáfrica tampoco es único. Un estudio de la Oficina Nacional de Investigación Económica, que comparaba el empleo de trabajadores de baja cualificación en Europa y Estados Unidos, concluyó que, desde la década de 1970, éstos han sido desproporcionadamente desplazados por máquinas en los países europeos, donde los empresarios están obligados a pagar salarios mínimos más altos y a otorgar mayores beneficios a los empleados. El estudio determinaba que fue a partir de esta década cuando los mercados laborales europeos comenzaron a ser más controlados por los gobiernos y los sindicatos, mientras que en Estados Unidos la influencia del gobierno y los sindicatos en los mercados laborales era menor. El resultado ha sido que, a pesar del mayor cambio tecnológico en Estados Unidos, la sustitución de capital por trabajo en ocupaciones de baja cualificación ha sido mayor en Europa. A veces el trabajo de baja cualificación no es siquiera reemplazado por capital, sino simplemente descartado. Según el estudio:

> Es casi imposible encontrar un guardacoches en París, Fráncfort o Milán, mientras que en Nueva York son muy comunes. Cuando uno llega incluso a un hotel promedio, en una ciudad estadounidense, es recibido por un pelotón de cargadores de maletas, abridores de puerta, etc. En un hotel similar en Europa muchas veces uno tiene que cargar sus propias maletas. Éstos no son simplemente indicadores triviales para aquellos que trabajan, sino que muestran un fenómeno más profundo y generalizado: los empleos de baja cualificación en Europa han sido sustituidos por máquinas, o eliminados, mucho más que en Estados Unidos, mientras el progreso tecnológico en la «cima», es decir, en el sector de la alta tecnología, es más rápido en Estados Unidos que en Europa.

Así como el precio fijado por el gobierno por debajo del nivel del libre mercado tiende a producir el deterioro de la calidad del producto que se vende —dado que la

escasez significa que los compradores se verán forzados a aceptar cosas de una calidad menor a la que aceptarían en otras circunstancias—, de igual manera el precio establecido por encima del nivel del libre mercado tiende a producir un incremento en calidad promedio, a medida que el excedente permite que los compradores escojan con cuidado y compren sólo los artículos de mejor calidad. Lo que esto significa en el mercado de trabajo es que los requisitos de cualificación laboral tenderán a subir y que algunos trabajadores que serían ordinariamente contratados en un libre mercado podrían convertirse en «no empleables» cuando existen leyes de salario mínimo. El desempleo, así como la escasez y los excedentes, no es independiente de los precios.

En un mercado libre, los trabajadores de baja productividad son tan empleables a un nivel salarial bajo como aquellos de alta productividad son empleables a un nivel salarial alto. Durante el largo período desde finales del siglo XIX hasta mediados del XX, en que los estadounidenses negros recibían una educación más baja en cantidad y calidad que la que recibían los blancos en el Sur de Estados Unidos, donde vivía la mayoría de los afroestadounidenses, el índice de participación en la fuerza de trabajo de los trabajadores negros era, no obstante, un poco más alto que el de los blancos. Durante gran parte de ese tiempo, no existían las leyes de salario mínimo que luego les subirían el precio y los sacarían del mercado de trabajo, e incluso después de que una ley nacional de salario mínimo fuera dictada en 1938, la inflación producida por la guerra en la década de 1940 elevó los sueldos en el mercado libre por encima del nivel salarial mínimo. Esto hizo que la ley de salario mínimo de 1938 se volviese, en gran medida, irrelevante hasta que fue finalmente modificada en 1950, lo que dio inicio a una serie de incrementos del salario mínimo.

Si los empresarios que pagan un salario bajo hacen que los trabajadores estén en una situación peor a la que estarían sin ese salario, entonces es difícil explicar por qué los trabajadores trabajan para ellos. «Porque no les queda otra opción», podría ser una respuesta. Pero esa respuesta implica que los empresarios que pagan un salario bajo sí son la mejor alternativa que los trabajadores tienen en ese momento, de manera que no los están poniendo en una situación peor. Por tanto, el argumento contra aquellos que pagan salarios bajos, que sostiene que empeoran la situación de sus trabajadores, es contradictorio. Lo que pondría a los trabajadores de bajo salario en peor situación sería cerrar una de sus limitadas opciones. Esto es particularmente dañino si consideramos que los trabajadores de bajo salario son, por lo general, jóvenes y principiantes, para quienes la experiencia laboral puede ser más valiosa a la larga que la propia retribución inmediata.

IMPACTO DIFERENCIAL

Debido a que las personas difieren de muchas maneras, aquellos que están desempleados no son simplemente una porción fortuita de la fuerza laboral. En país tras país alrededor del mundo, aquellos cuyas perspectivas de empleo se ven más

reducidas por las leyes de salario mínimo son los más jóvenes, con menos experiencia o con menos cualificaciones. Este mismo patrón ha sido identificado en Nueva Zelanda, Francia, Canadá, Países Bajos y Estados Unidos, por ejemplo. No es casualidad que aquellos cuya productividad está por debajo del salario mínimo son los que tienen menores posibilidades de encontrar trabajo.

En la Francia de inicios del siglo XXI, la tasa nacional de desempleo era del 10 por ciento, pero entre los trabajadores menores de veinticinco años era de más del 20 por ciento. En Bélgica, la tasa de desempleo de los trabajadores menores de veinticinco años era del 22 por ciento y en Italia del 27 por ciento. Durante la crisis global de 2009, la tasa de desempleo promedio de los trabajadores menores de veinticinco años, en los países de la Unión Europea, era del 21 por ciento, con más del 25 por ciento en Italia e Irlanda, y más del 40 por ciento en España. En Australia, la tasa de desempleo más baja de los trabajadores menores de veinticinco años, entre 1978 y 2002, nunca cayó del 10 por ciento, mientras que la tasa de desempleo más alta a lo largo de todos esos años en general apenas llegó al 10 por ciento. Australia tiene un salario mínimo sorprendentemente alto, en términos relativos, dado que el nivel de su salario mínimo es casi un 60 por ciento del salario promedio en el país, mientras que, por ejemplo, en Estados Unidos el salario mínimo representa un poco más de un tercio del salario promedio estadounidense.

Algunos países en Europa establecen tasas de salario mínimo más bajas para los adolescentes que para los adultos, y Nueva Zelanda directamente eximió a los adolescentes de la aplicación de la ley de salario mínimo hasta 1994. Esta medida constituyó un reconocimiento tácito del hecho de que aquellos trabajadores menos demandados eran por lo general los más afectados por el desempleo creado por las leyes de salario mínimo.

Otro grupo desproporcionalmente afectado por leyes de salario mínimo son los miembros de grupos raciales o étnicos minoritarios. En efecto, las leyes de salario mínimo en algún momento fueron promovidas explícitamente por su gran potencialidad para reducir o eliminar la competencia de minorías particulares, ya sea de los japoneses en Canadá durante la década de 1920 o de los negros en Estados Unidos y Sudáfrica durante la misma época. Estas expresiones de abierta discriminación racial eran legales y socialmente aceptadas en esos tres países en aquella época.

Una vez más, es necesario señalar cómo el precio desempeña un papel importante, incluso en la discriminación racial. Esto es, el excedente laboral resultante de las leyes de salario mínimo hace que sea más barato discriminar contra los trabajadores pertenecientes a minorías de lo que sería en un mercado libre, donde no existe un exceso crónico de oferta laboral. Evitar a trabajadores cualificados pertenecientes a minorías en un libre mercado significa tener que contratar otros trabajadores para que hagan los mismos trabajos, y eso, en contrapartida, habitualmente significa tener que subir la paga para atraer trabajadores adicionales o

tener que bajar las cualificaciones del trabajo a ese mismo nivel salarial. Ambas opciones significan económicamente lo mismo: mayores costes laborales para hacer una cantidad determinada de trabajo.

La historia de los trabajadores negros en Estados Unidos ilustra este punto. Como ya se ha visto, desde finales del siglo XIX hasta mediados del XX, el nivel de participación de los estadounidenses negros en la fuerza laboral era un poco mayor al de los blancos. En otras palabras, los negros estaban tan disponibles para los salarios que recibían, como los blancos para sus salarios muy diferentes. La ley de salario mínimo cambió esa situación. Antes de que las leyes de salario mínimo federal se instituyeran en la década de 1930, la tasa de desempleo de los negros era un tanto menor que la de los blancos. Luego vinieron otras leyes: la Davis-Bacon Act de 1931, la National Industrial Recovery Act de 1933 y la Fair Labor Standards Act de 1938, que impusieron salarios mínimos, ya sea en un sector particular o de manera más general.

La National Labor Relations Act de 1935, que promovía la sindicalización, también tendía a subir los precios de los trabajadores negros sacándolos del mercado de trabajo, además de reglas sindicales que privaban a los negros de trabajo, en la medida que se les negaba la afiliación en el sindicato. La National Industrial Recovery Act elevó el nivel salarial de la industria textil en el sur un 70 por ciento en apenas cinco meses y se estima que su impacto en todo el país costó a los negros medio millón de empleos. Si bien esta ley fue posteriormente declarada inconstitucional por la Corte Suprema de Estados Unidos, la Fair Labor Standards Act de 1938 fue validada por la Corte Suprema y se convirtió en un bastión del salario mínimo a nivel nacional. Como ya se dijo arriba, la inflación de la década de 1940 en gran medida anuló el efecto de la Fair Labor Standards Act, hasta que se modificó en 1950 para elevar el salario mínimo a un nivel en el que sí tendría un efecto real sobre los salarios. Hacia 1954, la tasa de desempleo de los negros era el doble de la de los blancos y, desde entonces, se ha mantenido a ese mismo nivel o incluso a un nivel más alto. Los más afectados por el resultante desempleo han sido los adolescentes negros varones.

A pesar de que 1949 —el año previo al comienzo de la serie de incrementos en el salario mínimo— fue un año de recesión, el desempleo de los adolescentes negros varones ese año era menor de lo que sería incluso durante el auge económico de la década de 1960. La gran brecha entre las tasas de desempleo de adolescentes negros y blancos se originó con los incrementos del salario mínimo y la generalización de su aplicación en la década de 1950. Las explicaciones de costumbre de este hecho —falta de experiencia, menos educación, falta de cualificación, racismo— no aclaran el creciente desempleo, dado que todos estos aspectos eran peores en la época en que el desempleo era mucho más bajo. Si tomamos como referencia 1948, un año más normal, el desempleo de los adolescentes negros varones era menos de la mitad de lo

que llegaría a ser en cualquier año de la década de 1960 y menos de un tercio de lo que sería a lo largo de la década de 1970.

En 1948, el desempleo entre los varones negros de dieciséis y diecisiete años no era mayor que el de los blancos de la misma edad. Fue después de que la serie de incrementos de salario mínimo comenzara, cuando el desempleo entre los adolescentes negros varones no solamente se disparó, sino que se convirtió en más del doble de la tasa de desempleo entre los adolescentes blancos varones. A inicios del siglo XXI, la tasa de desempleo de los adolescentes negros excede el 30 por ciento. Con la reciente crisis de la economía estadounidense como producto de la crisis del mercado de vivienda y del mercado financiero, el desempleo entre los adolescentes negros llegó al 40 por ciento.

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Hasta aquí hemos analizado mercados laborales en los que tanto los trabajadores como los empresarios son numerosos y compiten individual e independientemente, ya sea con o sin regulación gubernamental de los salarios y las condiciones laborales. Sin embargo, éstos no son los únicos tipos de mercados de trabajo. Algunos trabajadores son miembros de sindicatos que negocian salarios y condiciones laborales con empresarios individuales o con una asociación empresarial.

ORGANIZACIONES DE EMPRESARIOS

En siglos pasados, eran los empresarios quienes por lo general se organizaban y establecían salarios y condiciones laborales colectivamente. En los gremios medievales, los maestros artesanos, de forma colectiva, hacían reglas determinando las condiciones bajo las que los aprendices y oficiales serían contratados y cuánto cobrarían a los clientes por sus productos. Hoy, los propietarios de las Grandes Ligas de Béisbol se reúnen también para fijar las reglas en cuanto al salario máximo total que puede pagar cualquier equipo a sus jugadores sin incurrir en una multa.

Claramente, el salario y las condiciones laborales tienden a ser diferentes cuando son determinadas de manera colectiva que cuando en un mercado de trabajo los empresarios compiten unos con otros individualmente por trabajadores, y los trabajadores compiten unos con otros por trabajos. Obviamente, para los primeros no valdría la pena organizarse si no fueran a ganar manteniendo los salarios que pagan, más bajos de lo que serían en un libre mercado. Mucho se ha dicho sobre la justicia o injusticia de las acciones de los gremios medievales, los sindicatos modernos y otras formas de negociación colectiva. Aquí, lo que estudiamos son sus consecuencias

económicas y especialmente sus consecuencias en la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Casi por definición todas estas organizaciones existen para evitar que el precio del trabajo suba a los niveles que subiría en función de una competencia libre y abierta en el mercado. Así como la tendencia de la competencia del mercado es basar los niveles salariales en la productividad del trabajador, llevando el trabajo desde donde es menos productivo hacia donde es más productivo, de igual manera los intentos organizados de hacer las tarifas artificialmente bajas o artificialmente altas desvirtúan este proceso y por tanto hacen que la asignación de recursos sea menos eficiente en su conjunto en la economía.

Por ejemplo, si una asociación de empresarios mantiene los salarios, en una industria determinada, por debajo de lo que trabajadores con habilidades similares recibirían en otra industria, solicitarán trabajar en dicha industria menos trabajadores de los que lo harían si los salarios fueran más altos. Si los fabricantes de los productos de esa industria están pagando 10 dólares por hora por un trabajo que costaría 15 dólares por hora si los empresarios tuvieran que competir entre sí por trabajadores en un mercado libre, en ese caso algunos trabajadores irán a otras industrias que pagan 12 dólares por hora. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, esto significa que aquellos que son capaces de producir 15 dólares por hora, están produciendo, en vez de eso, 12 dólares por hora en otra parte. Esto es una clara pérdida para los consumidores, es decir, para la sociedad en su conjunto, dado que todos son consumidores.

El hecho de que esto sea una pérdida más inmediata y más visible para los trabajadores de esa industria, no hace que ése sea el hecho más relevante desde el punto de vista económico. Las pérdidas y las ganancias entre empresarios y trabajadores pueden constituir problemas sociales o morales, pero ello no cambia el problema económico central, que es cómo la asignación de recursos afecta a la riqueza total disponible de la sociedad en su conjunto. Lo que hace que la riqueza total de la economía sea menor de la que sería en un libre mercado, es el hecho de que los salarios fijados por debajo del nivel del mercado hacen que los trabajadores trabajen no donde son más productivos, sino donde se les paga más en virtud de un mercado de trabajo competitivo, en una ocupación menos productiva.

El mismo principio se aplica cuando los salarios son fijados por encima del nivel del mercado. Si un sindicato tiene éxito en elevar el nivel salarial para los mismos trabajadores de la industria que mencionamos arriba a 20 dólares por hora, entonces los empresarios emplearán menos trabajadores con este nivel salarial de los que emplearían por los 15 dólares por hora que costarían en una situación de competencia de libre mercado. En efecto, los únicos trabajadores a los que convendría contratar son aquellos cuya productividad es 20 dólares por hora o más. Esta mayor productividad puede alcanzarse de maneras distintas, ya sea reteniendo tan sólo a los empleados más cualificados y con mayor experiencia, adicionando más capital para

permitir que el mismo trabajo produzca más por hora, o por otros medios, que tampoco son gratuitos.

Los trabajadores desplazados de la industria que mencionamos, deben ir a su segunda mejor alternativa. Aquellos que valen 15 dólares por hora produciendo en esa industria podrían terminar trabajando por 12 dólares por hora en otra industria. Una vez más, esto no constituye simplemente una pérdida para aquellos trabajadores específicos que no pueden encontrar trabajo a un nivel salarial más alto, sino que constituye una pérdida para la economía en su conjunto, debido a que los recursos escasos no están siendo asignados donde la productividad es más alta.

Donde los sindicatos establecen salarios por encima del nivel que prevalecería bajo la oferta y la demanda en un libre mercado, los fabricantes del producto señalado en el ejemplo estarán pagando más dinero no sólo por trabajo, sino por capital adicional u otros recursos complementarios para elevar la productividad por encima del nivel de los 20 dólares por hora. Mayor productividad laboral podría parecer superficialmente mayor «eficiencia», pero fabricar menos productos a mayor coste por unidad no beneficia a la economía, a pesar de que se está utilizando menos trabajo. Otras industrias que estén recibiendo más trabajo del que por lo general recibirían, debido a los trabajadores que fueron desplazados de la industria del ejemplo, podrán expandir su producción. Pero esa producción expandida no constituye el uso más productivo del trabajo adicional. Es simplemente el nivel salarial impuesto artificialmente por el sindicato lo que provoca el cambio de un uso más productivo a un uso menos productivo.

Es importante destacar que tanto los salarios artificialmente bajos impuestos por una organización empresarial, como los artificialmente altos impuestos por un sindicato reducen el empleo en una industria dada. Otra forma de decir lo mismo es que el empleo máximo en una industria se alcanza en virtud de la competencia libre y abierta en el mercado. De manera más general, las únicas transacciones individuales que pueden ser realizadas en un libre mercado, ya sea un mercado de productos o de recursos, son aquellas cuyos términos son aceptables para ambas partes, esto es, para los compradores y los vendedores de trabajo, ordenadores, zapatos o lo que sea. Cualquier otro término, ya sea mayor o menor, e independientemente de si ha sido impuesto por acción colectiva de los empresarios, los sindicatos o por decreto gubernamental, favorece a uno u otro lado y por tanto hace que el lado desfavorecido realice menos transacciones.

Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la pérdida real es que las cosas que ambas partes pretendían ya no pueden alcanzarse, porque la gama de términos mutuamente aceptables se ha reducido de forma artificial debido a que las opciones han sido restringidas por terceras personas. Uno u otro lado tendrán ahora que aceptar su segunda mejor opción, que también es la segunda mejor opción desde el punto de vista de la economía en su conjunto, puesto que los recursos escasos no han sido asignados a sus usos más valiosos. Las partes que realizan transacciones

colectivas están, por supuesto, preocupadas por sus propios intereses, pero aquellas que están juzgando el proceso en su conjunto deben concentrarse en qué medida dicho proceso afecta a los intereses económicos de la sociedad entera, en lugar de simplemente analizar la división interna de beneficios económicos entre ciertos miembros de la sociedad que están compitiendo entre sí.

Incluso en situaciones donde pareciera que los empresarios podrían hacer lo que quisieran, la historia frecuentemente nos muestra que éste no es el caso, debido a los efectos de la competencia en el mercado. Pocos trabajadores han sido más vulnerables que los negros recientemente liberados en Estados Unidos, tras la guerra civil. Éstos eran muy pobres, la mayoría carecía de educación alguna, estaban desorganizados y desconocían cómo operaba una economía de mercado. Sin embargo, los intentos organizados de empresarios y terratenientes, en el Sur, de mantener bajos sus niveles salariales y de limitar el poder de decisión de los negros como aparceros, todos se diluyeron en el mercado, en medio de recriminaciones entre los empresarios y los terratenientes blancos.

Cuando la escala salarial fijada por los empresarios blancos organizados era menor que la productividad real de los trabajadores negros, esto hacía que fuese lucrativo para cualquier empresario ofrecer más de lo que otros estaban pagando con la finalidad de atraer trabajadores, siempre y cuando su mayor oferta se mantuviera dentro del nivel de la productividad real del trabajador negro. En el trabajo agrícola, en especial, la presión de cada empresario crecía con la llegada de la temporada de siembra y el terrateniente sabía que el tamaño de la cosecha de todo el año dependería de tener suficientes trabajadores para la siembra primaveral. Esa realidad inexorable, por lo general, superaba cualquier sentido de lealtad hacia sus compañeros terratenientes o empresarios.

Uno de los problemas generales de los cárteles es que, independientemente de las condiciones colectivas que establezcan para maximizar los beneficios del cártel en general, a sus miembros les conviene violar dichas condiciones, si es que lo pueden hacer sin que los descubran, lo que frecuentemente lleva a la desintegración del cártel. Ésa era la situación de los cárteles de empresarios blancos en el Sur de la posguerra, en los que la tasa porcentual de incremento salarial de los negros fue mayor que la de los blancos durante décadas después de la guerra civil, a pesar de que los blancos tenían salarios más altos en términos absolutos.

La historia había sido muy parecida en California a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando los terratenientes blancos estaban organizados para tratar de mantener bajos los salarios de los jornaleros inmigrantes japoneses. Estos cárteles también quebraron, en medio de recriminaciones entre blancos, a medida que la competencia entre los terratenientes llevaba a violaciones de los acuerdos que éstos habían realizado en colusión.

En general, los empresarios no pueden simplemente tomar las decisiones arbitrarias que quieran cuando existe un mercado competitivo para el trabajo y para

los productos que venden. Los costes de la discriminación no pueden ser automáticamente trasladados a los consumidores cuando existen otros vendedores del mismo producto, porque los empresarios menos discriminadores adquirirían una ventaja en sus costes. Por ejemplo, si a las mujeres de la misma productividad que los hombres se les pagara tan sólo un 75 por ciento de lo que se paga a los hombres, después, un empresario no discriminador podría contratar a cuatro trabajadores por el precio que paga su competidor por tres trabajadores que no son más productivos. Todos los empresarios tendrían incentivos para reemplazar hombres por mujeres y la competencia resultante para las mujeres erosionaría el diferencial del sexo. Solamente cuando los empresarios están eximidos de la competencia, o cuando están gastando el dinero de otros —como los gobiernos o las organizaciones sin fines de lucro— la discriminación está libre de costes para aquellos que discriminan.

SINDICATOS

Los sindicatos, por lo general, se precian de los niveles salariales y otros beneficios que han conseguido para sus miembros, y por supuesto eso es lo que hace que atraigan miembros. El nivel salarial por hora es típicamente un indicador clave del éxito de un sindicato, pero las demás consecuencias de dicho nivel salarial suelen recibir mucha menos atención. El legendario líder sindical de Estados Unidos John L. Lewis, jefe del sindicato United Mine Workers de 1920 a 1960, fue enormemente conocido por conseguir mejoras salariales para sus miembros. Sin embargo, un economista lo ha denominado «el mayor vendedor de petróleo del mundo», porque su trabajo sindical supuso para la industria del carbón subidas de precios e interrupciones por huelgas, lo que provocó que muchos consumidores de carbón decidieran comenzar a utilizar petróleo. Esto, por supuesto, hizo que disminuyera el empleo en la industria del carbón.

Hacia la década de 1960, el desempleo dejó a muchas comunidades mineras económicamente afectadas y muchas se transformaron en pueblos fantasmas. Las historias en la prensa sobre su padecimiento rara vez relacionaban sus problemas actuales con los días de gloria de la época de John L. Lewis. Para ser justos con Lewis, él decidió, de forma consciente, que era mejor tener menos mineros realizando trabajos peligrosos bajo la tierra y mayor maquinaria pesada haciendo dichos trabajos, dado que ésta no podía morirse a causa de los derrumbes, explosiones y otros peligros de la minería.

Para la sociedad en su conjunto, sin embargo, estas y otras consecuencias eran desconocidas. Muchos simplemente apoyaron lo que Lewis hizo para mejorar los salarios de los mineros y, años después, sintieron compasión por el declive de las comunidades mineras, sin percatarse de la relación entre ambos sucesos. Sin embargo, lo que había ocurrido era consecuencia de uno de los más simples y básicos principios de la economía: que la demanda es menor a un precio alto que a un precio

bajo. Ese principio se aplica siempre, ya sea si analizamos el precio del carbón, el de los trabajadores mineros, o cualquier otra cosa.

Muchas situaciones similares se produjeron en la industria automotriz, en la que el factor del peligro no era el mismo que en la minería. En este caso, el sindicato United Automobile Workers también tuvo éxito en sus demandas al conseguir salarios más altos, mayor seguridad laboral y normas laborales más favorables para sus miembros. A la larga, sin embargo, todos estos costes adicionales subieron el precio de los automóviles convirtiendo a los coches estadounidenses en menos competitivos que los japoneses y otros también de importación, no sólo en Estados Unidos sino en todo el mundo.

Hacia 1950, Estados Unidos producía las tres cuartas partes de todos los coches en el mundo, y Japón menos del 1 por ciento de lo que fabricaban los estadounidenses. Veinte años después, Japón estaba produciendo casi dos tercios de la cantidad fabricada en Estados Unidos y, diez años después, más automóviles que Estados Unidos. Hacia 1990, un tercio de los coches que se vendían en Estados Unidos eran japoneses. Años más tarde se vendían más Honda Accord y Toyota Camry en Estados Unidos que el total de coches fabricados por General Motors. Todo esto, por supuesto, tuvo su efecto en el empleo. Hacia 1990, el número de empleos en la industria automotriz estadounidense se había reducido en 200.000 menos que en 1979.

Las presiones políticas a Japón para que «voluntariamente» limitara sus exportaciones de coches a Estados Unidos sólo consiguieron que los japoneses abrieran fábricas en Estados Unidos, que contrataban trabajadores estadounidenses para reemplazar las exportaciones perdidas. A inicios de la década de 1990, estas fábricas trasplantadas desde Japón estaban produciendo la misma cantidad de coches que antes se exportaban desde Japón, y, en el año 2007, el 63 por ciento de los coches japoneses vendidos en Estados Unidos se fabricaban también en el país. Muchas de estas empresas japonesas tenían trabajadores que no estaban sindicados, y que en su mayoría rechazaban la sindicalización cada vez que el gobierno auspiciaba sufragios de voto secreto sobre este asunto entre ellos. El resultado fue que, a comienzos del siglo XXI, las empresas estadounidenses fabricantes de coches en Detroit estaban despidiendo a miles de trabajadores, mientras que, al mismo tiempo, Toyota estaba contratando a miles de trabajadores estadounidenses.

El declive de los trabajadores sindicados en la industria automotriz formaba parte de un patrón más generalizado entre los trabajadores industriales en Estados Unidos. El sindicato de la industria siderúrgica United Steelworkers of America, también era muy grande y muy conocido por conseguir salarios más altos y otros beneficios para sus miembros. Pero también en esta industria se perdieron más de 200.000 puestos de trabajo en apenas una década, mientras las empresas siderúrgicas invertían 35.000 millones de dólares en la maquinaria que reemplazó a estos trabajadores, y los

pueblos donde durante años se había concentrado la producción del acero quedaban económicamente devastados.

La creencia común de que los sindicatos eran una bendición y una necesidad para los trabajadores comenzó a empañarse con escepticismo y recelo sobre el papel que habían tenido los sindicatos en los declives económicos y en la reducción de empleo en muchas industrias. Ante la perspectiva de ver a muchos empresarios yéndose a la quiebra o reduciendo radicalmente sus puestos de trabajo, algunos sindicados comenzaron a hacer «concesiones», esto es, a renunciar a muchos beneficios salariales y otras ventajas que habían sido obtenidos en años anteriores. Por doloroso que fuese, muchos sindicatos concluyeron que ésta era la única manera de salvar los empleos de sus miembros. Una nota de primera plana en *The New York Times* resumió la situación de comienzos del siglo XXI:

> En su acuerdo con General Motors el jueves y en acuerdos recientes con otros monstruos industriales —Ford, DaimlerChrysler, Goodyear y Verizon—, los sindicatos han mostrado una nueva disposición para frenar sus demandas. Mantener la competitividad de sus empresarios —han concluido— es esencial para evitar que los empleos sindicados se pierdan en beneficio de los no sindicados, que trabajan por lo general en empresas que pagan menores salarios en Estados Unidos o empresas extranjeras.

Los sindicatos y sus miembros han aprendido por las malas algo que se suele enseñar de entrada en los cursos introductorios de economía: que la gente compra menos a precios altos que a precios bajos. No se trata de un principio complicado, pero por lo general se pierde entre el torbellino de los hechos y la arrogancia de los discursos.

La proporción de trabajadores sindicados ha disminuido con los años en Estados Unidos, a medida que el escepticismo sobre los efectos económicos de los sindicatos se ha expandido entre los trabajadores, que han ido votando cada vez más en contra de ser representados por sindicatos. Los trabajadores sindicados constituían el 32 por ciento del total de todos los trabajadores a mediados del siglo XX, pero sólo el 14 por ciento hacia final de la centuria. Más aún, hubo un cambio muy grande en la composición de los trabajadores sindicados.

En la primera mitad del siglo XX, los grandes sindicatos de la economía estadounidenses estaban en las industrias minera, automotriz, siderúrgica y transportista. Sin embargo, hacia finales de la centuria, los más grandes y que crecían más rápidamente eran los de los funcionarios gubernamentales. En el año 2007, tan sólo un 8 por ciento de los empleados del sector privado estaban sindicados. El sindicato más grande del país era de lejos el de los maestros, el National Education Association.

Las presiones económicas del mercado, que crearon los problemas que vimos arriba para los trabajadores sindicados en la industria y el comercio privados, no se

aplicaban a los funcionarios. Éstos podían seguir obteniendo incrementos salariales, mayores beneficios, y seguridad laboral sin preocuparse de acabar corriendo la misma suerte que los mineros, los trabajadores de la industria automotriz u otros trabajadores industriales sindicados. Aquellos que contrataron a trabajadores gubernamentales no estaban gastando su propio dinero sino el de los contribuyentes, de manera que tenían muy pocas razones para resistirse a las demandas del sindicato. Además, estos empresarios rara vez tenían que enfrentarse a las fuerzas competitivas del mercado que les haría perder negocios en beneficio de los importadores o en beneficio de productos sustitutos.[27]

En la industria privada, muchas empresas se mantuvieron no sindicadas bajo la política de pagar a sus trabajadores lo mismo que ganaban los trabajadores sindicados. Esta política implica que, para un empresario, el coste de tener un sindicato es mayor que el coste de los salarios y beneficios otorgados a los trabajadores. Los costes ocultos de las reglas sindicales sobre antigüedad y otros muchos detalles operativos son para algunas empresas razones suficientes para deshacerse de los sindicatos; únicamente para lograr simplemente mayor eficiencia, incluso si aquello implica pagar a sus empleados más de lo que les pagarían si estuviesen sindicados. Por ejemplo, las tres grandes empresas automotrices estadounidenses que estaban sindicadas han llegado a necesitar de 26 a 31 horas de trabajo por coche, mientras que las empresas automotrices japonesas, que por lo general no estaban sindicadas, necesitaban entre 17 y 22 horas.

Los sindicatos de Europa occidental han sido especialmente poderosos y los muchos beneficios que han conseguido para sus miembros han repercutido en el empleo y en las tasas de crecimiento de sus economías. Los países de Europa occidental han estado durante años por detrás de Estados Unidos tanto en crecimiento económico como en creación de empleo. Un reconocimiento tardío de estos hechos hizo que algunos sindicatos y gobiernos europeos suavizasen algunas de sus demandas y restricciones sobre los empresarios tras un desplome económico. En 2006, *The Wall Street Journal* informó:

> El desplome económico de Europa ha dado a muchas empresas más fuerza en sus negociaciones con los trabajadores. Los gobiernos europeos han sido lentos en cambiar sus leyes laborales, que benefician los trabajadores, por miedo a la ira de los votantes. Esto ha frenado el crecimiento del empleo a medida que las empresas trasladaban sus operaciones al exterior, donde los costes laborales eran menores. El alto desempleo en Europa redujo el consumo, limitando el crecimiento económico de los últimos años a un exiguo 1,4 por ciento promedio en los 12 países que utilizan el euro.

Tras la flexibilización de las restricciones sindicales y gubernamentales en el mercado laboral, la tasa de crecimiento en estos países pasó del 1,4 por ciento al 2,2

por ciento y la tasa de desempleo cayó del 9,3 por ciento al 8,3 por ciento. Ninguna de estas estadísticas era tan buena como las de Estados Unidos en ese mismo período, pero sí constituían un incremento en relación con las que existían bajo políticas y prácticas previas en los países de la Unión Europea.

CONDICIONES LABORALES

Tanto los gobiernos como los sindicatos han regulado condiciones laborales tales como fijar el máximo de horas de trabajo semanal, las reglas de seguridad, y varios servicios para hacer el trabajo menos estresante y más cómodo.

Los efectos económicos de regular las condiciones laborales son muy similares a los efectos de regular salarios, ya que mejores condiciones laborales, al igual que salarios más altos, tienden a hacer un trabajo determinado más atractivo para los trabajadores y más costoso para los empresarios. Además, éstos luego tienen en cuenta dichos costes a la hora de decidir cuántos trabajadores pueden contratar cuando los costes son más altos por trabajador, así como qué sueldo pueden ofrecer a los trabajadores, ya que el dinero que se gastan para crear mejores condiciones laborales es el mismo que se gastan para pagar mayores salarios por hora.

Dejando de lado otros factores, las mejores condiciones laborales significan menores salarios, de manera que la realidad es que los trabajadores están pagando por sus mejores condiciones de trabajo. Puede que los empresarios no reduzcan los salarios cada vez que las condiciones laborales mejoren, pero cuando un ascenso en la productividad lleve a escalas salariales crecientes a través de la competencia entre empresarios por trabajadores, dichas escalas salariales difícilmente subirán tanto como subirían si los costes de las mejores condiciones laborales no tuvieran que ser tenidos en cuenta. Esto es, las ofertas de los empresarios están limitadas no sólo por la productividad de los trabajadores sino también por todos los otros costes más allá del salario.[28] En algunos países, estos costes laborales no salariales son mucho más altos que en otros. Por ejemplo, en Alemania estos costes son el doble que en Estados Unidos, por lo que el trabajo alemán es más caro que el trabajo estadounidense en el mismo nivel salarial.

La evidencia empírica sobre las consecuencias de mejores condiciones laborales no es tan fácil de obtener como la evidencia sobre las consecuencias de mayores niveles salariales, debido a que «mejores» condiciones laborales son cosas muy heterogéneas como para medirlas en conjunto. No se pueden juntar las gafas de seguridad y los descansos para el café, las vacaciones más largas y las sillas más cómodas.

Tampoco resulta fácil poner un precio a una cláusula en un contrato sindical que prohíbe que un trabajo, que por lo general es realizado por empleados de la categoría

A, se asigne a trabajadores de la categoría *B*, cuando todos los trabajadores en la primera categoría están ocupados y los de la segunda están sin hacer nada. Lo que está claro, sin embargo, es que dichas cláusulas suman a los costes de producción, incluso si la suma exacta no puede conocerse por anticipado, porque es imposible predecir con qué frecuencia ocurrirán situaciones como las del ejemplo. No obstante, estas cosas están dentro de las consideraciones que tienen en cuenta los empresarios al decidir pagar a sus trabajadores más que la escala salarial del sindicato, con la finalidad de evitar que éstos elijan sindicarse, dado que saben que el salario no es el único coste laboral. En el caso de la industria automotriz, se estima que las leyes laborales suman costes de 250 dólares más por coche a las tres grandes empresas de Detroit, respecto a las empresas automotrices japonesas Toyota, Nissan y Honda.

Mientras que es siempre políticamente tentador para los gobiernos establecer beneficios para los trabajadores, que serán pagados por los empresarios —dado que con ello ganan más votos de los trabajadores de los que pierden de los empresarios, y les resulta gratis—, las repercusiones económicas, sin embargo, rara vez reciben tanta atención, ni de los políticos que establecen esas obligaciones, ni del público votante. Pero una de las razones por las que los desempleados no comienzan a ser contratados con el incremento de la producción —cuando una economía vuelve a crecer después de una recesión— es que pagar horas extra a los trabajadores actuales puede resultar más barato para el empresario que contratar a nuevos trabajadores. Esto es así porque un aumento de las horas laborales de los empleados actuales no implica el pago de beneficios adicionales, como implicaría la contratación de nuevos trabajadores. A pesar de que las horas extras implican una paga superior, en muchos casos puede resultar más barato pagarlas más caras a los trabajadores actuales que contratar a nuevos trabajadores.

En noviembre de 2009, bajo el título «Las horas extras vuelven antes que los trabajos», *The Wall Street Journal* explicó: «En octubre, el sector manufacturero se deshizo de 61.000 personas, mientras que los que mantuvieron sus puestos comenzaron a trabajar más horas. Aumentaron las horas extras». La razón: «Las horas extras permiten a las empresas aumentar la productividad para cumplir con los crecientes pedidos de los clientes sin añadir costes fijos como los beneficios de salud para los nuevos contratados». También permite a las empresas cumplir con los incrementos temporales en la demanda de sus productos sin tener que incurrir en los gastos de capacitar a personas que tendrán que ser despedidas una vez pase dicho incremento.

A pesar de que es más fácil ver las consecuencias de condiciones laborales más costosas en una economía capitalista, donde éstas pueden verse en términos de dólares y centavos, condiciones similares se aplicaban también durante la época de economía socialista de la Unión Soviética. Por ejemplo, un estudio sobre la economía soviética subrayaba que «los jóvenes menores de dieciocho años tienen derecho a más festivos, menos horas, ausencia por estudios; consecuentemente los gerentes

prefieren evitar la contratación de estos jóvenes». Al igual que en una economía capitalista, en una economía socialista nada es gratuito.

Debido a que las condiciones laborales eran por lo general mucho peor en el pasado —menos medidas de seguridad, más horas, un ambiente menos cómodo y saludable— muchos promotores de condiciones laborales reguladas externamente, ya sea por imposición del gobierno o por los sindicatos, hablan como si estas condiciones no hubiesen mejorado si no fuese por las regulaciones impuestas. Sin embargo, los niveles salariales también eran mucho más bajos en el pasado y han subido tanto en los puestos de trabajo sindicados como en los no sindicados, así como en los afectados o no por las leyes de salario mínimo. Un aumento de la producción per cápita permite tanto la subida de sueldos como la mejora de condiciones laborales, a medida que la competencia por trabajadores obliga a empresarios individuales a realizar ambas cosas, de la misma manera y por el mismo motivo que les obliga a mejorar los productos que venden al consumidor.

LEYES SOBRE SEGURIDAD

Aunque la seguridad es un aspecto de las condiciones laborales, es un aspecto especial porque, en algunos casos, dejar sus costes y beneficios a la consideración de empresarios y trabajadores significaría descuidar la seguridad del público en general, que podría verse afectada por las acciones de unos y otros. Algunos ejemplos son obvios: los pilotos, los camioneros y el personal de ferrocarril, cuyo cansancio podría poner en peligro a muchos otros además de a ellos mismos, en caso de que un avión se estrellase, de que un camión perdiese el control en una autopista llena de coches, o de que un tren se descarrilase, matando a los pasajeros a bordo ocasionando un gran incendio y gases tóxicos que terminasen por afectar a las personas que viven cerca del accidente. En vista de estos peligros, se han aprobado leyes que limitan cuántas horas consecutivas se pueden trabajar en estas ocupaciones, incluso si los empresarios y los empleados estuviesen dispuestos a trabajar más horas.

LEYES SOBRE TRABAJO INFANTIL

El gobierno controla las condiciones laborales de muchas maneras, incluso las leyes sobre trabajo infantil. En la mayoría de los países, las leyes para proteger a los niños en el trabajo comenzaron antes que las de los adultos. Reflejaban la preocupación pública por la vulnerabilidad especial de los niños, debido a su falta de experiencia, la fragilidad de sus cuerpos y en general, el estado de indefensión en el que se encuentran respecto al poder de los adultos. En una época, los niños solían ser utilizados para el trabajo duro y peligroso en las minas de carbón, así como para trabajar en las fábricas entre maquinarias que podían amputarles miembros o matarlos si no estaban alerta. Sin embargo, muchas veces, las leyes que se aprobaron bajo una

serie de condiciones determinadas, permanecen vigentes mucho después de que las circunstancias que las motivaron hayan cambiado. Según un observador del siglo XXI:

> Leyes sobre trabajo infantil que fueron aprobadas para proteger a los niños en las fábricas peligrosas, hoy impiden que los adolescentes robustos trabajen en oficinas con aire acondicionado.

Estos resultados no son meros ejemplos de irracionalidad. Como otras, las leyes sobre trabajo infantil no fueron aprobadas sólo en respuesta a un grupo determinado de la población —en este caso, individuos o asociaciones filantrópicas—, también se aprobaron por la presión de nuevos grupos sociales que hallaron que podían ser útiles a sus propios intereses. Los sindicatos, por ejemplo, durante mucho tiempo han buscado mantener a los niños y adolescentes fuera de la fuerza laboral de las áreas donde éstos podrían competir por un empleo con miembros del sindicato. Los educadores en general y los sindicatos de maestros en particular, también tienen un interés directo por mantener a los jóvenes en el colegio durante más tiempo, para que así aumente la demanda de maestros. Y políticamente se puede utilizar para justificar gastos mayores en el sistema educativo. Si bien impedir que adolescentes robustos trabajen en oficinas con aire acondicionado puede parecer irracional en relación con las causas que motivaron las leyes sobre trabajo infantil, promovidas por grupos humanitarios en sus orígenes, esto es muy racional desde la perspectiva de los intereses de estos nuevos grupos. La cuestión es si es racional, desde la perspectiva de la sociedad, tener a tantos jóvenes privados de una vía legal de ganar dinero cuando las ilegales abundan; eso es harina de otro costal.

HORAS DE TRABAJO

Una de las condiciones de trabajo que puede ser cuantificada es la duración de la semana laboral. La mayoría de los países industrializados más modernos establecen un número máximo de horas de trabajo permisibles en una semana laboral, sea en términos absolutos o disponiendo por ley que el empresario está obligado a pagar una cantidad adicional de dinero cuando el trabajador haga horas que exceden el límite permisible por semana. La semana laboral varía según cada país. En Francia, por ejemplo, la semana laboral estándar es de treinta y cinco horas, y los empresarios deben pagar la misma cantidad de dinero por ésta, relativamente más corta, que por la del pasado, con una mayor carga horaria. A diferencia de las leyes en Estados Unidos, las francesas exigen que los empleados tengan vacaciones anuales retribuidas de veinticinco días, además de fiestas pagadas.

Por lo anterior, no sorprende que el promedio anual de horas trabajadas en Francia sea de 1.500, frente a las más de 1.800 horas trabajadas en Estados Unidos o Japón. Por supuesto, las 300 horas de trabajo adicionales, en Estados Unidos tienen

efectos en la producción anual y en el nivel de vida de los estadounidenses. En todo caso, no todas estas diferencias son financieras. De acuerdo con la revista *BusinessWeek,* en Francia:

> Los médicos trabajan un 20 por ciento menos, de promedio. La falta de personal en los hospitales y hogares de ancianos, a causa de la semana laboral de treinta y cinco horas, fue una razón clave para que la ola de calor de agosto produjera 14.000 muertes en Francia.
>
> La tradición francesa de tomar largas vacaciones de verano habría empeorado aún más la falta de personal durante la ola de calor de agosto.

Algunas veces, especialmente durante períodos en los que la tasa de desempleo es relativamente alta, una semana laboral más corta, por mandato del gobierno, es defendida por éste bajo el argumento de que permite que el trabajo disponible sea compartido entre más trabajadores, reduciendo así el desempleo. En otras palabras, en lugar de contratar a 35 trabajadores para que hagan 40 horas cada uno, un empresario contratará a 40 trabajadores para que hagan 35 horas cada uno. Por más factible que esto pueda parecer, el problema real es que las semanas laborales cortas, sean impuestas por el gobierno o por los sindicatos de trabajadores, generalmente implican el mantenimiento del mismo salario semanal que el pagado en el pasado por semanas laborales con una mayor carga de horas de trabajo, como sucede en Francia. Esto equivale a una tasa salarial por hora más elevada, que tiende a reducir la cantidad de trabajadores contratados, en lugar de promover nuevas contrataciones, según lo planeado originalmente.

Por lo general, los países de Europa occidental tienden a contar con políticas más generosas en términos de tiempo libre para los trabajadores. Según *The Wall Street Journal*, el trabajador europeo promedio «se tomó 11,3 días en 2005, frente a los 4,5 días que se cogió el trabajador promedio estadounidense».

Los países del Tercer Mundo

Algunas de las peores condiciones de trabajo pueden verse en los países más pobres, donde los trabajadores se ven obligados a aceptar trabajos mal pagados para así poder trabajar en un mejor entorno o circunstancias. Muchas compañías multinacionales con fábricas en el Tercer Mundo son criticadas, tanto en Europa como en Estados Unidos, porque sus condiciones laborales no serían toleradas en sus propios países. Esto significa que los trabajadores en Europa o Estados Unidos tienen mejores condiciones laborales y que, por supuesto, podrán adquirir mejores casas y vestir mejores ropas que los trabajadores del Tercer Mundo. Si los empresarios del Tercer Mundo se ven obligados a ofrecer mejores condiciones laborales, sea por ley o por presión popular, los gastos adicionales de esta operación terminan reduciendo el

número de trabajadores contratados, tal como sucedió a los africanos que vieron frustrados sus intentos de obtener trabajo en las compañías multinacionales, debido a que éstas fueron forzadas a pagar salarios más altos de los requeridos por la oferta y la demanda.

Si bien los puestos de trabajo ofrecidos por las empresas multinacionales a los trabajadores de países del Tercer Mundo pueden ser despreciados y criticados en Europa y en Estados Unidos por sus bajos salarios y por las malas condiciones laborales, la verdadera pregunta que estos trabajadores de países pobres deben hacerse es cómo se comparan estos trabajos con las alternativas que tienen disponibles en sus países.

Un escritor de *The New York Times* en Camboya, por ejemplo, hizo notar que: «Aquí en Camboya existe tal demanda de trabajo en las fábricas, que los trabajadores deben pagan sobornos de un mes de sus salarios para conseguir ser contratados». Claramente, éstos son trabajos muy codiciados. El caso de Camboya no es el único. Las compañías multinacionales pueden llegar a pagar el doble del salario mínimo nacional de estos países.

La historia se repite en términos de condiciones laborales. Los trabajadores del Tercer Mundo comparan las condiciones laborales ofrecidas por las empresas multinacionales con las alternativas que tienen a nivel local. El mismo reportero de *The New York Times*, informando desde Camboya, describió una de estas alternativas: trabajar en los vertederos de basura donde «el hedor obstruye las fosas nasales», la quema de basura produce «humo acre que ciega los ojos» y «son perseguidos por enjambres de moscas e insectos que pican». Al referirse a uno de estos trabajadores, el reportero señaló:

> Nhep Chanda consigue 75 centavos al día en su trabajo. Para ella, la idea de ser explotada en una fábrica, trabajando tan sólo seis días a la semana, bajo la sombra en lugar de bajo el ardiente sol, por poco más de 2 dólares al día, es un sueño.

¿No sería aún mejor que esta joven pudiera recibir el salario que recibe un trabajador en Europa o Estados Unidos, bajo las mismas condiciones laborales reservadas para éstos? Por supuesto que lo sería. La verdadera pregunta es, sin embargo: ¿Cómo elevar su productividad al mismo nivel que la de los trabajadores de Europa y Estados Unidos?, y ¿qué pasaría si el tema de la productividad es dejado de lado y las condiciones laborales son mejoradas por imposición de la ley o la presión popular? Hay pocas razones que nos hagan dudar que los resultados sean similares a aquellos que se producen cuando las tasas de salario mínimo se prescriben ignorando por completo la productividad.

Esto no significa que los trabajadores de países pobres estén condenados a salarios bajos y malas condiciones laborales de por vida. Por el contrario, en la

medida en que la presencia de las compañías multinacionales aumente en estos países, tanto las condiciones laborales, como la productividad y el salario se verán positivamente afectados por la competencia entre las multinacionales, por una mano de obra que cada día tendrá más experiencia en métodos de producción modernos. En 2006, la revista *BusinessWeek* informó que según un fabricante chino de compresores para aires acondicionados «existió un incremento salarial de hasta el 20 por ciento anual para algunos puestos de trabajo». El director de la compañía observó que «es todo lo que podía hacer para evitar que sus 800 empleados abandonasen el barco con destino a Samsung, Siemens, Nokia y otras empresas multinacionales», que operaban en la misma región. Bajo tal presión y en tan sólo un año, los sueldos en Beijing y Shanghái se incrementaron hasta un 9 por ciento, y en un 12 por ciento en Nanjing. En 2008, el *Far Eastern Economic Review* informó que en la provincia de Guangdong «las fábricas han estado batallando para encontrar personal durante cinco años, llegando a elevar los salarios en porcentajes de dos dígitos».

En China, la paga promedio por hora que reciben los empleados de las fábricas, incluyendo beneficios y salario, se elevó hasta en un 18 por ciento entre 2002 y 2004. Las presiones como resultado de la competencia han afectado tanto a las condiciones laborales como a los salarios:

> Esto significa que los gerentes ya no pueden simplemente acomodar a ocho personas en un pequeño dormitorio y esperar que los obreros trabajen doce horas al día, siete días a la semana… Además del incremento de los salarios, Yonjin ha mejorado los dormitorios y la comida de la cafetería de la compañía. A pesar de tales esfuerzos, sus cinco fábricas continúan con un 10 por ciento menos de los 6.000 empleados que necesitan.

La diferencia que existe entre la mejora de las condiciones laborales como resultado de la competencia del mercado, y no de la imposición del gobierno, es que los mercados producen estas mejoras cabalmente como resultado de más opciones para los trabajadores —existe una mayor competencia entre los empresarios por los obreros, quienes a su vez son más experimentados y productivos— mientras que las imposiciones gubernamentales tienden a reducir las opciones.

11

Un repaso general

> La promoción de la igualdad económica y el alivio de la pobreza son cosas distintas y muchas veces contrarias.
>
> PETER BAUER

Aunque los principios económicos básicos que subyacen a la asignación del trabajo no son en esencia diferentes a los que subyacen a la asignación de recursos inanimados, no es fácil observar el trabajo y sus niveles salariales de la misma manera en que contemplamos los precios del mineral del hierro o del quintal de trigo.

Dado que el salario es importante en la vida de la mayoría de las personas, existe una tendencia a mirar las ganancias del trabajo exclusivamente desde la perspectiva de los individuos que las reciben. Sin embargo, hacerlo así no tiene en cuenta el importante papel del precio del trabajo en la asignación de recursos de una manera que promueva la eficiencia económica y eleve el nivel de vida de la sociedad en su conjunto.

ASIGNACIÓN Y DESIGUALDAD

En una economía que nunca cambiase, sería posible establecer algún tipo de asignación permanente de trabajo a cada uno de sus usos y establecer algún sistema de pago —ya sea basado en igual salario o algún otro principio— que también sería permanente. Pero estos arreglos no son posibles en una economía que crece en tamaño y que se desarrolla tecnológicamente. Las ideas de mejoramiento en la tecnología y en la manera en que se organiza el trabajo se les ocurren a las personas de manera impredecible de tiempo en tiempo y de industria en industria. Esto además requiere cambios de trabajo y otros recursos de una industria o sector de la economía a otro, para que las nuevas potencialidades lleven a mayor producción y mayores estándares de vida que, a su vez, dependen de mayor producción.

Salvo que se obligue a los trabajadores a cambiar de industria, de región o de ocupación, como sucedía bajo el totalitarismo, son los incentivos y restricciones económicas los que deben lograr estas transferencias en una economía de mercado. Una salario elevado puede atraer a trabajadores a los sectores nuevos y más productivos; o el desempleo puede forzarlos a dejar aquellos sectores cuyos productos y tecnologías se están tornando obsoletos.

Por simple y obvio que esto parezca, con frecuencia es malentendido por aquellos que se sorprenden al ver algunos sectores de la economía prosperando al mismo tiempo que otros «se van quedando atrás» o incluso sufren la pérdida de sus trabajos. Con demasiada frecuencia se pierde de vista que estos hechos son todos parte del mismo proceso, y no de casualidades desconectadas que son buenas para unos y malas para otros.

Por ejemplo, en el siglo XIX, en Gran Bretaña muchos se lamentaban por el sufrimiento de los tejedores de telares a mano, que iban siendo reemplazados por cada vez más máquinas que producían tejidos a un coste menor y que, por tanto, los hacían más asequibles para millones de personas. Hoy, en una era de abundancia, donde hay tanta ropa tan adecuada, que está tan ampliamente disponible para la mayoría de las personas en las sociedades industriales modernas, se da su existencia por descontado y la gente sólo se preocupa por aspectos de estilo o marca. En estas condiciones, es difícil imaginar el sufrimiento soportado por muchas personas en siglos pasados que no tenían cómo pagar su vestimenta para protegerse de la intemperie;[29] o imaginar la bendición que fue para ellos ver que los precios de la ropa bajaban a un nivel en el que finalmente podían comprarla, gracias a los adelantos en la mecanización de la producción. La suerte de estas personas y el infortunio de los tejedores de los telares a mano eran parte inseparable del mismo proceso. Gran parte de la misma historia se repite en la India del siglo XXI, donde los tejedores de saris de seda están siendo desplazados por las tejedoras eléctricas.

Frecuentemente, aquellos que se preocupan por el alivio de la pobreza también lo están por la desigualdad salarial. Rara vez se reconoce que reducir la pobreza puede, a veces, entrar en conflicto con reducir las desigualdades. Al final, la única cosa que puede curar la pobreza es la riqueza. Mientras la riqueza existente puede ser transferida a los pobres, existen límites de hasta dónde eso puede ir y de cuánto bien causará, especialmente en países donde hay muchos pobres y pocos ricos. Lo que ha reducido la pobreza en gran medida, a lo largo del tiempo, ha sido un aumento radical de la riqueza total disponible. Esto se ha debido no sólo a los avances tecnológicos, sino también a una mejor asignación de recursos escasos con usos alternativos. Sería difícil explicar el rápido crecimiento económico en países como la India y China en la década de 1990 en términos simplemente de un correspondiente cambio radical en la tecnología. La realidad es que ambos países comenzaron a usar más los mercados libres para asignar sus recursos, y éstos, por lo general, producen mayores estándares de vida, al mismo tiempo que recompensan desigualmente a los individuos, las industrias y las regiones.

Cuando el líder chino Deng Xiaoping dijo: «Dejemos que ciertas personas se hagan ricas primero», estaba reconociendo una solución de compromiso entre la reducción de la pobreza y la de las desigualdades. La India se mantuvo fiel al igualitarismo de sus líderes originales durante más tiempo; y en la India más pobres se mantuvieron pobres durante más tiempo. No obstante, finalmente ambos países

terminaron aprovechando los mercados libres tanto internamente como en el comercio internacional. Otros países, ricos y pobres, hicieron lo mismo. Como resultado, la revista *The Economist* explicó: «Rápidas e históricamente sin precedentes caídas de la pobreza durante las décadas de 1980 y 1990, la nueva era dorada del capitalismo global». El número de personas pobres en el mundo que viven con un dólar o menos al día cayó en términos absolutos, a pesar de que la población total del mundo se estaba incrementando.

Cuando la Organización de las Naciones Unidas anunció en el año 2000 el objetivo de reducir, desde ese momento hasta el año 2015, el número de personas que vivían en la pobreza a la mitad del nivel existente en 1990, resultó que este objetivo ya había sido alcanzado, aparentemente, sin que los funcionarios de la organización lo supieran. La efectividad del mercado no depende de que los funcionarios la entiendan. La reducción de la pobreza en el mundo ha continuado en el siglo XXI. Según cifras del Banco Mundial, el porcentaje de la población mundial que vive en la extrema pobreza cayó del 42 por ciento, en 1990, al 25 por ciento, en 2005.

China es uno de los pocos países con más desigualdad económica que Estados Unidos, mientras que la India tiene menor desigualdad que ambos. Sin embargo, esto no significa que los pobres en China estén peor que los pobres en la India. Como subrayó la revista *The Economist*:

> En efecto, la pobreza ha caído mucho más en algunos países, con una desigualdad alta y creciente, que en países más igualitarios. La proporción de la población india que vive con menos de un dólar por día cayó del 42 por ciento, en 1993, al 35 por ciento, en 2004. China experimentó una caída más drástica, del 28 por ciento al 11 por ciento, en gran medida gracias a un crecimiento más rápido.

Uno de los problemas que con frecuencia se ignora cuando se habla sobre pobreza es que su definición es, en definitiva, subjetiva. Si nos circunscribiéramos a una definición dada de «pobreza» o «extrema pobreza», como la de la Organización de las Naciones Unidas, podríamos realizar comparaciones significativas de lo que está ocurriendo en el tiempo. Lo mismo ocurriría si nos circunscribiéramos a una definición dada dentro de un país. Sin embargo, las definiciones pueden diferir ampliamente de un país a otro. Según la definición de pobreza en Estados Unidos, Italia y Países Bajos tienen un índice de pobreza dos veces mayor al de Estados Unidos. Por otra parte, si seguimos una definición relativa de pobreza, como por ejemplo las personas cuya renta está por debajo del 50 por ciento del promedio de su propio país, Estados Unidos tiene más «pobreza» que otros países, a pesar de que los estadounidenses «pobres» tienen un mayor nivel de vida que las personas pobres en esos otros países. La mayoría de los estadounidenses que viven oficialmente en la

pobreza tienen aire acondicionado, televisores a color y hornos microondas, además de ser propietarios de un coche.

Las peleas en relación con qué individuos y grupos obtienen un pedazo, y cómo de grande, del pastel nacional genera el tipo de sentimientos y controversias de las que los medios de comunicación, los políticos y los intelectuales suelen aprovecharse. Pero la realidad económica es que la principal razón por la que la mayoría de las personas, en Estados Unidos y en China, han prosperado es porque el pastel es lo que se ha vuelto mucho más grande, y no porque este o aquel grupo haya cambiado algunos puntos porcentuales de su porción en la renta nacional.

La asignación cambiante de recursos escasos, que hace posible la continuidad de la prosperidad, puede cambiar dichos porcentajes para arriba y para abajo con el tiempo, a medida que los salarios cambiantes y las perspectivas de empleos van guiando a los individuos hacia donde su productividad sería mayor y lejos de donde ésta sería menor. Pero son los cambios en la productividad y en la asignación de recursos los cruciales para el bienestar económico de la población en su conjunto, y no los cambios de pequeños puntos porcentuales en porciones relativas (que, sin embargo, son los que atraen la atención de los medios de comunicación, los políticos y otros). Además, es dudoso que la mayoría de las personas estén tan preocupadas con las diferencias de renta como lo están los intelectuales y los medios de comunicación. Un estudio clásico de la década de 1930, *Igualdad*, de R. H. Tawney, lamentaba que el público parecía guardar poco resentimiento hacia los ricos, y que, por el contrario, estaba fascinado por sus actividades. De manera similar, en 2006, la revista *The Economist* informó que, a pesar de las crecientes desigualdades de nivel de renta en Gran Bretaña, «hay pocos discursos *comerricos* en la política».

DESIGUALDADES SALARIALES

Las diferencias salariales son típicamente reflejo de las diferencias de productividad y forman parte del proceso de asignación de recursos laborales escasos que tienen usos alternativos. Una vez más, un hecho económico relativamente obvio puede volverse muy confuso cuando se mezcla con cuestiones morales sobre si un grupo de personas merece tener más que otros grupos. *La productividad y el mérito son cosas completamente diferentes*. Convertirse en un neurocirujano le puede resultar mucho más fácil a alguien que nació y creció en circunstancias muy favorables, al igual que convertirse en un carpintero le puede resultar más fácil a alguien que nació y creció en graves aprietos económicos. Pero eso es muy diferente a decir que a los neurocirujanos se les paga «demasiado» o a los carpinteros «demasiado poco».

En términos de políticas públicas, hacer que sea más fácil para las personas que nacieron en condiciones menos afortunadas adquirir el conocimiento y las habilidades para convertirse en neurocirujanos es muy diferente a, simplemente, decretar que las diferencias salariales entre los neurocirujanos y los carpinteros se

reduzcan o eliminen. Esta última política afectaría la asignación de recursos, y como consecuencia, no solamente cómo de agotador será el trabajo de los neurocirujanos y cuándo se retirarán, sino también cuántos sustitutos tendrán, mientras los jóvenes decidan si vale la pena o no dedicar todos los años y esfuerzo necesarios para convertirse en un neurocirujano.

Aquellos a quien se pone más en riesgo con estas consideraciones son a las personas que precisen de cirugía en el cerebro. A pesar de la tendencia, en muchas partes, de ver las opciones económicas como actividades de suma cero (es decir, en la que unos ganan a expensas de otros) que implican cesiones mutuas entre dos grupos competidores, muchas veces son las terceras personas ignoradas las más afectadas.

Los infortunios inmerecidos y las ganancias inesperadas incomodan a muchos observadores, especialmente cuando tienen grandes efectos en el estilo de vida de alguien. El deseo de ayudar a los menos afortunados puede ser muy fuerte, pero que una medida política determinada tenga ese efecto no es una cosa fácil de lograr, excepto para aquellos que simplemente buscan «hacer algo» para expresar su compasión o solidaridad, sin fijarse en las consecuencias reales que se derivan de ello.

En muchos países del mundo, loas diferencias salariales están aumentando. Esto es en parte porque la productividad en algunos sectores de la economía —especialmente la manufactura— crece más rápidamente que en otros, como la agricultura. En un país donde gran parte de la población aún trabaja en la agricultura, como China, las mejoras radicales en productividad en la manufactura, a medida que los mercados se liberan, casi inevitablemente producen una mayor desigualdad en el salario entre los trabajadores de ambos sectores. De manera similar, a medida que la educación en general, y la educación superior en particular, están a disposición de un número cada vez mayor de personas en países del Tercer Mundo, donde esto antes no era algo común, estas personas altamente preparadas logran entrar en profesiones mejor pagadas, incluyendo algunas donde el salario está fijado en función de la competencia internacional —como los programadores— y es, por tanto, mucho mayor que el nivel salarial general en sus países.

Entre las diferencias más comúnmente criticadas están los salarios multimillonarios de los ejecutivos de grandes empresas, y especialmente los multimillonarios paquetes de indemnizaciones para los ejecutivos que son despedidos tras haber fracasado de manera evidente y haber producido pérdidas en lugar de ganancias. Aquí, como en otras situaciones, es necesario distinguir entre productividad y mérito. Por ejemplo, una de las razones por las que a muchos les cuesta entender cómo es posible que un ejecutivo de una gran sociedad anónima valga 100 millones de dólares al año, puede ser porque tienden a ver la «productividad» exclusivamente como algo intrínseco a un individuo, y basado en el mérito de éste, en lugar de verlo como un producto de las circunstancias del entorno.

Por ejemplo, en 2006, la Ford Motor Company tuvo pérdidas de 12.700 millones de dólares. Un ejecutivo que hubiera evitado esa pérdida —simplemente con lograr que la empresa saliera sin pérdidas ni ganancias— habría sido una ganga a 127 millones de dólares al año, porque esa cifra constituye apenas un 1 por ciento de lo que ese ejecutivo habría conseguido para la empresa. En términos de productividad, pocas personas aumentan los ingresos de la empresa a un nivel 99 veces mayor al de sus salarios. Por otro lado, en términos de mérito individual, es difícil creer que alguien que cobra 100 millones de dólares al año sea mil veces más inteligente, o que se esfuerce mil veces más, que alguien que gana 100.000 dólares al año. Pero lo que es relevante para las decisiones económicas es la productividad bajo las circunstancias existentes, y no el mérito personal en abstracto. Nadie de nosotros merece vivir varias veces más tiempo que el hombre de las cavernas, y con un nivel de vida varias veces más alto. Únicamente la casualidad de haber nacido miles de años más tarde nos confiere esos beneficios.

Lo que resulta particularmente mortificante para muchos es que un ejecutivo fracasado, que es culpable de grandes pérdidas, acabe siendo despedido con un paquete de indemnización millonario. En este caso, deshacerse rápidamente de un ejecutivo así, sin las demoras de una batalla legal que involucre a los accionistas o de un juicio de despido, puede terminar valiendo muchas veces más que el precio de una indemnización cuantiosa. Es un precio que se paga por el error inicial de haber contratado a este ejecutivo y por el hecho de que el sistema legal hace que sea muy fácil incoar procesos judiciales que pueden durar mucho tiempo. Por un lado, la decisión de contratar un ejecutivo particular no puede ser infalible, igual que cualquier otra decisión tomada por seres humanos. Igualmente, los defectos del sistema legal son corregibles, en principio, pero es de suponer que aquellos que se benefician de estos defectos opondrán resistencia política al cambio.

Vale también la pena recordar que aquellos que pagan los salarios de los ejecutivos, como cualquier persona, no están para nada interesados en deshacerse de su dinero innecesariamente. Mientras muchos suelen criticar a las juntas directivas por ser excesivamente generosas con el dinero de los accionistas, muchas de las remuneraciones ejecutivas más altas han sido pagadas por sociedades comerciales propiedad de pocas personas, donde quienes toman la decisión están gastando su propio dinero. Como explicó *The New York Times*, «las entidades de capital riesgo están comenzando a ofrecer a los principales ejecutivos remuneraciones a una escala antes inimaginable» y los presidentes ejecutivos de sociedades anónimas aseguran que podrían «hacer dos o tres veces más dinero» si trabajasen para empresas de dueños particulares, en lugar de empresas con acciones que son vendidas al público en general y que están sujetas a la vigilancia de los medios y a la regulación del gobierno.

Cuando Hertz, la empresa de alquiler de coches, propiedad de un grupo de grandes inversores, buscó contratar un presidente ejecutivo en 2006, se le ofreció un

salario con el que «las ofertas de las sociedades anónimas eran incapaces de competir». Esta situación tampoco era algo extraordinario:

> Esta disposición a pagar mucho dinero podría reafirmar el argumento de los defensores de las prácticas de sueldo societario, que han afirmado que las sociedades anónimas han estado simplemente pagando la tasa vigente en el mercado para atraer talento de primera. Al mismo tiempo, sin embargo, una entidad de capital riesgo puede ser mucho más veloz que una sociedad anónima en despedir a un ejecutivo que no está logrando los resultados esperados.

En resumen, el sueldo de un ejecutivo, así como los pagos de otros factores de producción, constituye una forma de asignar recursos escasos que tienen usos alternativos. Si algún individuo específico merece o no el sueldo que recibe en función de su mérito personal, en tanto distinto a la productividad, es otra pregunta. Y una pregunta aún más grande sería: ¿Qué ser humano está cualificado para juzgar lo que es el mérito personal?

LA PROMOCIÓN INTERNA

Algunos empresarios tienen patrones de ascensos laborales organizados de antemano, que permiten a los individuos comenzar desde abajo y hacer carrera con el tiempo. Ha sido lo habitual en el ejército en todo el mundo, desde hace mucho tiempo. Los soldados comienzan como soldados rasos y avanzan como militares de tropa hasta cabo primero, y los jóvenes oficiales comienzan como sargentos y luego son ascendidos a tenientes, capitanes, comandantes, coroneles y —unos pocos— a generales. El servicio civil ofrece similares oportunidades de carrera y también las ofrecen algunas sociedades comerciales, especialmente aquellas que prefieren «crecer desde dentro» en vez de traer personas de fuera para sus puestos más importantes.

Otras empresas que no tienen estructuras preorganizadas pueden, por supuesto, ascender a cualquier individuo que deseen a cualquier puesto para el que lo consideren cualificado, sin seguir una secuencia particular determinada de antemano. Los trabajos que no son ofertados como una oportunidad de hacer carrera son por lo general denominados «trabajos sin futuro», a pesar de que nada impide que cualquier individuo pase de un «trabajo sin futuro» a otro mejor, ya sea con el mismo empresario o con otro, por lo general sobre la base de un buen desempeño en el trabajo de menor nivel.

¿Cuáles son las consecuencias económicas de la presencia o ausencia de posibilidades de hacer carrera? Desde el punto de vista de las empresas que escogen una u otra opción, la cuestión consiste en sopesar los beneficios de mantener a ciertos empleados durante más tiempo, ofreciéndoles la posibilidad del ascenso, frente a los costes de no tener en cuenta a profesionales de fuera que podrían estar disponibles,

con mayores habilidades y menores costes, y luego no poder evitar los posibles mayores costes de haber creado una cultura corporativa endogámica, casada con cierta forma particular de hacer negocios. En una economía que cambia constantemente, donde las empresas rivales tienen un mayor rango de maneras de pensar sobre —y de ajustarse a— las condiciones cambiantes, una cultura corporativa endogámica puede poner a una empresa en una seria desventaja competitiva.

Éstas son, en esencia, preguntas sobre la administración de empresas. Desde el punto de vista de la economía, sin embargo, la pregunta es cómo afecta todo esto a la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos. Una consecuencia de la promoción interna en las empresas es que muchas personas que están perfectamente cualificadas para desempeñar las funciones del trabajo de nivel inicial que necesita ser cubierto podrían volverse artificialmente «no empleables» cuando a los candidatos a ese trabajo se les evalúa en virtud de su potencial para desempeñar trabajos más complejos en un nivel posterior de la carrera. Por ejemplo, si un hotel acostumbra reclutar a sus oficinistas de entre sus botones y a sus gerentes de entre sus oficinistas con mayor experiencia, entonces muchas personas que eran perfectamente capaces de hacer un buen trabajo manipulando el equipaje de los huéspedes del hotel no serían contratadas si exhibiesen poca o nula aptitud para las muy diferentes tareas de un oficinista, y mucho menos para las tareas más complejas propias de la gerencia.

Donde la promoción interna se ve acompañada de políticas salariales igualitarias para los trabajadores de cierto nivel, puede que no exista forma de compensar adecuadamente a un botones extraordinario, un oficinista sobresaliente o un gerente junior, salvo a través del ascenso de dichos individuos a puestos más altos. Esto es algo que se ve mucho en las escuelas públicas estadounidenses. Allí, los maestros con cierta antigüedad y credenciales reciben la misma paga —independientemente de si son buenos, malos o indiferentes en el aula—, pero si pasan a ser directores de escuela, o administradores de agencias locales o nacionales de educación, podrían recibir una paga mucho mejor. En estos y otros casos, donde el ascenso a trabajos con obligaciones muy diferentes es la principal recompensa para el desempeño sobresaliente de un conjunto de deberes, dichos ascensos podrían costar a la organización —y, finalmente, a la economía— la pérdida de un trabajador extraordinario en un puesto determinado, que en cambio se torna mediocre (o peor que eso) en una posición más alta con deberes muy diferentes. A esto se le llama a veces «crecer hacia la incompetencia».

Tanto el pago igualitario para el mismo nivel de trabajo como la promoción interna transmiten orden y se perciben plausibles en la superficie. Sin embargo, en la práctica, puede que no lleven a la más eficiente asignación de recursos que tienen usos alternativos, especialmente cuando los trabajadores que son perfectamente capaces de desempeñar ciertos deberes se vuelven «no empleables» en este tipo de estructuras en las que se les evalúa sobre la base de su aptitud de ser ascendidos a trabajos que lidian con deberes muy distintos.

«DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO»

En una economía de mercado, la asignación de recursos está estrechamente relacionada con las diferencias de ingreso entre individuos, industrias y regiones. Como ya dijimos en el capítulo 9, la frase «distribución del ingreso» es engañosa dado que éste no se distribuye desde un lugar central, sino que se obtiene individualmente mediante la venta del trabajo, talentos, productos o propiedad a quien quiera que esté dispuesto a pagar por ellos. En suma, la asignación de recursos afecta a las diferencias de ingreso, así como a cuánto será de alto el ingreso promedio de un país. Cuando China, por ejemplo, pasó de un sistema de ingresos garantizados, controlado por el gobierno, a un sistema que permitía a los mercados asignar recursos, esto afectó tanto al nivel absoluto de ingresos del país como a las diferencias en la cantidad de ingresos recibidos por personas en diferentes industrias y regiones. Según la revista *The Economist*, ésta era la situación antes de que las reformas surtieran efecto:

> Cuando la era de las reformas económicas se inició a fines de la década de 1970, los residentes urbanos disfrutaban de trabajos garantizados de por vida, vivienda gratis y servicio de salud. El desempleo era virtualmente inexistente y los residentes rurales tenían prohibido mudarse a áreas urbanas. No había empresa privada. La vida de la mayoría de las personas era austera.

Este hundimiento al nivel de pobreza garantizado para todos por el gobierno, solía ser conocido como el «tazón de arroz de hierro», y era igualitario. Esto cambió radicalmente tras la muerte de Mao Zedong en 1976. Para empezar, en algunas regiones geográficas y en algunos sectores de la economía china se puso en práctica experimentalmente la actividad del mercado privado. La creciente prosperidad en dichas regiones y sectores, donde los incentivos del mercado asignaban los recursos, implicaba una creciente desigualdad en todo el país, dado que las industrias y sectores gubernamentales continuaban ineficientes y pobres. El motivo de las crecientes desigualdades no era simplemente que aquellos que quedaron al margen de las reformas experimentales no vivieron la misma prosperidad, sino también que, hasta cierto punto, las empresas y sectores gubernamentales sufrieron la competencia con empresas privadas más eficaces que producían los mismos productos de manera más eficiente y los vendían a menor precio. Aquellos que trabajaban en empresas propiedad del gobierno, y que vivían en regiones controladas por el Estado, no sólo no pudieron competir, sino que quedaron en peores condiciones a causa de la competencia de empresas más competitivas.

Aproximadamente, el 9 por ciento de las personas en las ciudades chinas vivían por debajo del nivel de pobreza oficial de ese país, aunque este porcentaje era mucho

mayor en ciertas ciudades. Por ejemplo, el nivel de pobreza era del 30 por ciento en la ciudad de Xi'an, con 2,7 millones de personas, y la pobreza estaba incluso más generalizada «en algunas ciudades del noreste que [eran] sede de muchas de las industrias gubernamentales peor gestionadas», según la revista *The Economist*. El 60 por ciento de los 1,8 millones de personas en la ciudad de Shuangyashan vivían por debajo del nivel de pobreza oficial. En suma, la creciente prosperidad de China estuvo acompañada por crecientes desigualdades internas, como había ocurrido en otros países en distintos momentos de la historia.

En este proceso dinámico sería un error considerar un cierto nivel de desigualdad, en un momento dado, como una desigualdad permanente. Y esto no es así sólo cuando se trata de un país, sino que también es así cuando se trata de individuos o familias. A medida que las reformas de mercado se esparcieron por toda China, más regiones, sectores y poblaciones comenzaron a compartir la prosperidad resultante volviéndose más productivos en respuesta a los incentivos cambiantes. Algo muy similar ocurrió en la India, que comenzó a permitir mayor actividad de libre mercado en la década de 1990. Esto generó tasas de crecimiento económico más altas a nivel nacional y niveles diferentes de desarrollo económico en diversas regiones, lo que a su vez llevó a diferencias de ingreso en general y a diferentes niveles de pobreza en particular. Hacia finales del siglo XX, el porcentaje de la población india que vivía por debajo del nivel oficial de pobreza era del 47 por ciento en el estado de Odisha, pero sólo del 6 por ciento en el Panjab.

La alternativa al desarrollo económico dispar, y a las desigualdades que esto implica, puede ser el estancamiento igualitario en la pobreza. En una economía en cambio permanente, con nuevas y más productivas tecnologías que surgen de manera impredecible y métodos más eficientes de organización que son implementados aquí y allá en momentos distintos, tener a los trabajadores estancados donde ya están trabajando es forzar a la sociedad a renunciar a los beneficios económicos de estos nuevos desarrollos. Sin embargo, uno de los problemas de la transición de un sistema, donde las personas son remuneradas en función de escalas salariales decretadas por el gobierno, a otro, donde las personas ganan lo que otras están dispuestas a pagarles por su trabajo, bienes o servicios, es que algunas personas ganan y otras pierden durante la transición. En esa línea, la introducción inicial de la incertidumbre en un sistema económico, previamente controlado, aparentemente tiene sus consecuencias, como determinó una encuesta de los países europeos, incluidos aquellos que estaban viviendo la transición del comunismo a las economías de mercado:

> Con el tiempo, la primera década de reformas trajo un declive de felicidad en todas partes; la euforia inicial europea rápidamente dio paso a la frustración, inseguridad y desilusión. Pero la buena noticia es que los índices de felicidad ahora están subiendo.

La creciente felicidad era especialmente pronunciada en tres grupos: los que tenían un alto nivel de educación, los trabajadores autónomos y las mujeres. Aparentemente, a estos tres grupos les fue mejor cuando comenzaron a ser remunerados de acuerdo a su productividad, a diferencia de cuando se les pagaba de acuerdo a las escalas salariales decretadas por el gobierno.

Los llamados asuntos de «distribución del ingreso» dentro de un país determinado incluyen preocupaciones en relación con los ricos y la desproporcionada parte del ingreso nacional que reciben. Cuando el término «ricos» se refiere simplemente al 10 o 20 por ciento con mayores ingresos en un tiempo determinado, en la mayoría de los casos serán personas que simplemente han alcanzado sus años de mayores ingresos —usualmente sus cuarenta o cincuenta— en lugar de personas auténticamente ricas, en el sentido de que tienen suficiente riqueza como para vivir sin tener que trabajar. No obstante, incluso si consideramos a los auténticamente ricos, ¿cuánto le cuestan éstos al resto de la sociedad?

La riqueza total de los ricos —como quiera que se defina— no es simplemente sustraída del total de la producción de un país, dejando menos para el resto de la sociedad. Eso sería así si la actividad económica fuera un juego de suma cero, donde los ganadores ganaron lo que perdieron los perdedores. Sin embargo, el resto de los estadounidenses no son más pobres a causa de la fortuna de Bill Gates. Por el contrario, éstos han ganado económicamente usando los sistemas operativos para ordenador con los que Gates hizo su fortuna. En efecto, Gates jamás habría amasado su fortuna si los individuos y las empresas no hubiesen valorado lo que recibieron de su sistema operativo más de lo que valoraban el dinero que pagaron por dicho sistema. El tamaño de la fortuna de Bill Gates representa el límite más bajo al incremento neto del valor de la riqueza del mundo, dado que las personas voluntariamente compraron los productos que él creó, sólo en la medida en que los precios que se les cobraron eran menores al valor de esos productos para los compradores.

En 1994, la mayoría de los hogares estadounidenses que estaban por debajo de la línea oficial de pobreza tenían un horno microondas y vídeo, cosas que menos del 1 por ciento de los estadounidenses tenían en 1971. Para la población en su conjunto, las casas eran mucho más grandes, los coches mucho mejores, y había más estadounidenses conectados a internet, a finales del siglo XX, que conectados al servicio de agua potable a inicios de ese siglo. La economía, está claro, no es una actividad de suma cero, en la que lo que unos ganan es lo que otros pierden, a pesar de que muchos piensan y hablan como si así fuera. En Nueva Zelanda, por ejemplo, la mayoría de las personas cuyos ingresos estaban en el 25 por ciento más bajo tenía un vídeo, un frigorífico, una lavadora y un coche. Un país como China aún no ha alcanzado ese nivel. Sin embargo, a comienzos del siglo XXI se estimó que un millón de chinos estaban saliendo de la pobreza mensualmente. Solamente el incremento del total de la riqueza producida sería capaz de lograr algo de esa magnitud.

MOVILIDAD ECONÓMICA

La obsesión de académicos y medios de comunicación por las estadísticas de foto fija crean grandes distorsiones de la realidad económica. «Los ricos» y «los pobres» son actores permanentes en los debates sobre la renta, a pesar de que, como vimos en el capítulo 9, la mayoría de las personas con mayores o menores ingresos tienden a ser las mismas, pero en diferentes etapas de la vida —al menos en los países occidentales —, y no clases fijas de personas que se mantienen en la cima o en el fondo a lo largo de sus vidas. Las grandes fortunas históricas estadounidenses —Carnegie, Ford, Vanderbilt, etc.— con frecuencia las hicieron personas que comenzaron en circunstancias modestas e incluso humildes. Tanto Richard Warren Sears como James Cash Penney comenzaron trabajando en empleos de salario bajo —a una edad demasiado temprana como para que se les hubiese permitido trabajar bajo las leyes actuales de trabajo infantil—, pero ambos, con el tiempo, llegaron a ser fabulosamente ricos gracias a las cadenas de tiendas minoristas que crearon y que hasta hoy llevan sus nombres respectivos.

Mientras estas historias son reflejo desde hace mucho de lo que se ha denominado el «sueño americano», la gran movilidad social no se ha circunscrito únicamente a Estados Unidos. Incluso en una sociedad tan supuestamente «de clases» como la británica, un estudio de las mil mayores fortunas de Gran Bretaña halló que el 70 por ciento fueron ganadas, y no heredadas. A pesar de la reputación de la India como una sociedad rígida y de castas, también ha tenido sus historias de gente que pasó de «mendigo a millonario», especialmente cuando los mercados libres comenzaron a emerger a finales del siglo XX. A comienzos del siglo XXI, incluso las personas de las castas bajas de la India —los Dalit, antes conocidos como los «intocables»— estaban ascendiendo en el galopante sector informático. «Nos importan un bledo todas esas diferencias de casta o religión», expresó el jefe de todas las operaciones de Microsoft en la India. Este desarrollo tampoco se ha circunscrito exclusivamente al sector de la alta tecnología. Según informó *The Wall Street Journal*:

> Los emprendedores Dalit han ido creciendo aceleradamente, a medida que la India ha ido mutando, en los últimos quince años, de una economía estilo socialista a una de mercado, y una nueva generación comenzó a gastar libremente, a tomar vacaciones y a acumular recibos de compra. Esto ha creado oportunidades para que los Dalit abran hoteles y restaurantes, así como para que encuentren empleo como fontaneros, electricistas, mecánicos de aire acondicionado y trabajadores de la construcción.

En muchos países del mundo, estas historias han sido muchas veces vistas como meros ejemplos de buena suerte individual de personas excepcionales. Pero el

aspecto fundamental es la gran ventaja para cualquier sociedad de poder aprovechar los talentos de personas de toda la gama social, para desarrollar su economía y así elevar los estándares de vida de la población en su conjunto. Eso es lo que Carnegie, Ford, Sears y Penny hicieron en Estados Unidos, y lo que personas sencillas o pobres han comenzado a hacer en la India cuando comenzó a avanzar en la dirección de mercados más libres, a finales del siglo XX.

Infosys fue creada por seis ingenieros informáticos indios con un capital total de 600 dólares, y creció hasta que la empresa llegó a valer 15.000 millones de dólares. Otro emprendedor indio nacido en un barrio que no tenía teléfono, electricidad ni agua potable, Sam Pitroda, llegó como pudo a Estados Unidos y allí se convirtió en un millonario de las telecomunicaciones. Posteriormente volvió a la India y comenzó a revolucionar el sistema de telefonía anticuado y burocrático del país que pasó de tener sólo 2,5 millones de teléfonos para 700 millones de personas en 1980 a 5 millones de teléfonos en 1990. Antes del final de la década llegó a tener 20 millones de teléfonos, mientras las larguísimas listas de espera para adquirirlos habían prácticamente desaparecido. El que Pitroda hiciese una fortuna durante este proceso es una nota al pie de la historia. Lo que hizo para millones de otras personas en la India es histórico.

Tanto allí como en Estados Unidos, los consumidores jamás le habrían pagado el dinero con el que construyó su fortuna si no hubieran valorado lo que recibieron de él más de lo que valoraban el dinero que pagaron. Su fortuna no es nada comparada con lo que creó para la sociedad en su conjunto.

En suma, la economía de mercado de la India de finales del siglo XX abrió nuevas avenidas para la movilidad social de aquellos que se encontraban en el fondo, y en el proceso incrementó el nivel de vida de millones de otras personas que se beneficiaron de su productividad. Ni la pobreza ni la discriminación de castas se ha terminado en la India, pero el efecto del libre mercado ha sido el de reducir la influencia de ambas, a medida que los talentos de las personas muy humildes han resultado tan valiosos como otros. Al contrario, las décadas anteriores de políticas socialistas en la India ponían el énfasis en ayudar a «los pobres», mientras éstos seguían siendo pobres.

EMPLEO Y DESEMPLEO

Al concentrarnos en la asignación de recursos escasos a usos alternativos, no debemos ignorar el hecho de que algunos recursos puede parecer que no tengan usos alternativos puesto que no tienen actividad. Esto ocurre no sólo durante catástrofes, como la Gran Depresión de la década de 1930, cuando el desempleo entre los estadounidenses llegó al 25 por ciento, sino que ocurre todo el tiempo, pero en una escala reducida.

Los recién licenciados no siempre tienen trabajos esperándoles ni siempre los encuentran el primer día que comienzan a buscarlos. Al mismo tiempo, hay vacantes

de empleos que se mantienen sin ocupar mientras hay desempleados buscando trabajo, ya que se necesita tiempo para que empresarios y empleados se encuentren. Los economistas llaman a esto desempleo «friccional». Si vemos la economía como una máquina grande y compleja, siempre existirá alguna pérdida de eficiencia como producto de las versiones sociales de fricción interna. De ahí que la tasa de desempleo nunca sea cero, incluso en los años de bonanza cuando los empresarios tienen dificultades en hallar suficientes personas para cubrir sus vacantes.

El desempleo transitorio debe ser diferenciado del desempleo de largo plazo. Los países difieren en cuanto al tiempo que dura el desempleo. Un estudio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico determinó que, entre los desempleados, aquellos que llevan un año o más constituyen el 9 por ciento de todos los desempleados, en Estados Unidos, mientras que en Gran Bretaña, en Alemania y en Italia constituyen el 23, el 48, el 59 por ciento, respectivamente. En resumen, incluso la diferencia entre las tasas de desempleo de Estados Unidos y las de Europa subestima la diferencia entre las posibilidades de los trabajadores de conseguir un trabajo. Paradójicamente, es en países con fuertes leyes de seguridad laboral, como Alemania, donde es más difícil conseguir un trabajo. Las menores oportunidades laborales en estos países por lo general toman la forma de menos horas trabajadas por año, así como mayores tasas de desempleo y períodos más largos de desempleo.

No todas las personas sin empleo son consideradas desempleadas. Algunas simplemente están haciendo otras cosas, como estudiar, ser amas de casa o disfrutar de la jubilación, por ejemplo. Nadie espera que todos los niños estén trabajando, y los niños por debajo de cierta edad establecida por ley está prohibido que trabajen. Los oficialmente desempleados son aquellos que están buscando pero no consiguen empleo.

Una manera alternativa de medir el desempleo es comparando qué porcentaje de la población adulta que no está en instituciones (universidades, el ejército, hospitales, prisiones, etc.) está trabajando. Esto evita el problema de no contar como desempleadas a las personas que se han cansado de buscar trabajo, a pesar de que estarían muy felices de tener un trabajo si creyeran que tienen una posibilidad razonable de conseguirlo. Así considerada, la primera mitad de 2010, por ejemplo, mientras la tasa de desempleo se mantuvo estable en el 9,5 por ciento, la proporción de la población adulta con trabajo continuó descendiendo. Éste fue el mayor declive en más de medio siglo. El hecho de que aumentara el número de las personas que se estaban cansando de buscar empleos evitaba que las cifras oficiales de desempleo subieran.

Las cosas se complican más cuando comparamos distintos países. Por ejemplo, la revista *The Economist* halló que, en Islandia, más del 80 por ciento de la población masculina adulta, de entre quince y sesenta y cuatro años, estaban empleados, mientras que, en Francia, esa cifra alcanzaba al 70 por ciento.

Puede haber diversas explicaciones para estas diferencias. No solamente existen variaciones entre países en el número de personas que van a la universidad, sino que también existen variaciones en la facilidad o dificultad con que se accede a los beneficios gubernamentales que hace que les resulte innecesario trabajar, o buscar trabajo, o aceptar trabajos que no satisfacen sus esperanzas o expectativas. A pesar de cuán alta ha sido la tasa de desempleo en Francia durante años, las estadísticas de desempleo en ese país tienden a subestimar el número de adultos que no están trabajando. Esto es así porque el estado de bienestar francés logra que sea más fácil para los ciudadanos mayores retirarse del mercado laboral y los porcentajes de desempleo se basan en ese mercado laboral. Así, mientras más del 70 por ciento de las personas que tienen entre cincuenta y cinco y sesenta y cuatro años de edad están trabajando en Suiza, tan sólo el 37 por ciento de las personas entre las mismas edades están trabajando en Francia.

El hecho aquí es que, si bien las personas que toman la decisión de no buscar trabajo no están empleadas, tampoco se las clasifica automáticamente como desempleadas. Por tanto, las estadísticas sobre tasas de empleo y desempleo no necesariamente se mueven en direcciones opuestas. Ambas tasas pueden subir al mismo tiempo y caer al mismo tiempo, dependiendo de lo fácil o difícil que le sea a la gente vivir sin trabajar. La compensación por desempleo es una manera evidente por la que las personas pueden vivir durante un período sin trabajar. La duración de éste y la generosidad de las prestaciones recibidas pueden variar según el país. Según la revista *The Economist*, el seguro por desempleo en Estados Unidos «paga menores beneficios durante menos tiempo y a una porción menor de los desempleados» que en cualquier otro país industrializado. Así mismo, resulta que los desempleados en Estados Unidos dedican una mayor cantidad de tiempo al día buscando trabajo: casi cuatro veces más que la que dedican los desempleados en Alemania, Gran Bretaña y Suecia.

«Incluso cinco años después de perder su trabajo, un trabajador noruego que fue despedido puede esperar recibir casi tres cuartos de lo que ganaba mientras estaba empleado», informó *The Economist*. Otros países de Europa occidental son casi igual de generosos durante el primer año después de haber sido despedido: Francia, Suecia y Alemania pagan más del 60 por ciento de lo que el trabajador desempleado ganaba mientras trabajaba, pero dicha generosidad continúa durante cinco años sólo en Bélgica. En Estados Unidos, los beneficios por desempleo expiran al año.

Un tipo de desempleo que durante mucho tiempo ha inflamado pasiones políticas, y provocado diversas falacias económicas, es el desempleo tecnológico. Prácticamente, cualquier desarrollo en la eficiencia tecnológica conlleva la eliminación de ciertos puestos de trabajo. Esto no es nada nuevo:

> Hacia 1830, el sastre francés Barthélemy Thimonnier patentó y perfeccionó una eficiente máquina de coser que le había tenido obsesionado durante muchos años.

> Cuando 80 de sus máquinas estaban haciendo uniformes para el ejército francés, los sastres de París, sintiendo amenazados sus trabajos, las destruyeron y expulsaron a Thimonnier fuera de la ciudad.

Estas reacciones no eran algo exclusivo de Francia. En la Gran Bretaña de inicios del siglo XIX, los denominados «luditas», al comprender que la revolución industrial amenazaba sus trabajos, comenzaron a destruir máquinas. La oposición a la eficiencia tecnológica —así como a otros tipos de eficiencia, desde nuevos métodos de organización hasta el comercio internacional— se ha concentrado frecuentemente en sus efectos sobre ciertos empleos; en especial y casi invariablemente, se ha concentrado en los efectos a corto plazo sobre diversos trabajadores particulares, ignorando los efectos sobre los consumidores y los trabajadores de otros ámbitos. El auge de la industria automotriz, sin duda, causó grandes pérdidas de empleo entre aquellos que criaban y cuidaban caballos, así como entre quienes fabricaban monturas, herraduras, látigos, carretas y otra parafernalia relacionadas con este medio de transporte. Pero éstas no eran pérdidas netas de empleo, dado que la industria automotriz requería vastas cantidades de trabajadores, así como industrias para producir gasolina, baterías y servicios de reparación de coches; además, potenciaba otros sectores de la economía dedicados a prestar servicios a los futuros conductores, como moteles, restaurantes de comida rápida y centros comerciales suburbanos.

LA MÍSTICA DEL «TRABAJO»

En diversas formas, durante siglos ha persistido la idea de que el trabajo es lo que «en verdad» crea todo aquello con lo que vivimos y que disfrutamos. Según esta visión, son los agricultores los que nos alimentan y los trabajadores de la industria los que nos visten y nos proveen de muebles y televisores, mientras que otros trabajadores construyen las casas en las que vivimos. Karl Marx llevó esta visión a su conclusión lógica, y describió a los capitalistas, terratenientes e inversores como personas a quienes, de una u otra manera, las instituciones capitalistas les permitían adueñarse de gran parte de lo que el trabajo había creado, esto es, se les permitía «explotar» al trabajador. Las repercusiones de esta visión pueden encontrarse aún hoy, no solamente entre un puñado relativo de marxistas, sino también entre no marxistas o incluso antimarxistas, que utilizan términos como «rentas» o «ingreso no percibido» para referirse a las ganancias, los intereses, la renta y los dividendos.

TRABAJO Y VALOR

La idea de que hay algo especial en el trabajo como fuente de la producción y del valor de mercancías individuales existía desde antes de que Marx naciera, y no solamente entre los radicales, sino incluso entre economistas ortodoxos como Adam Smith, el padre de la economía de *laissez-faire*. La primera frase del clásico de Smith de 1776, *La riqueza de las naciones*, dice: «El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones».

Hacia fines del siglo XIX, sin embargo, los economistas habían abandonado ya la idea de que era principalmente el trabajo lo que determinaba el valor de los bienes, dado que el capital, la administración y los recursos naturales también contribuían a la producción y tenían que pagarse del precio de esa producción, si era que estos insumos del proceso de producción habían de ser continuados. Pero, fundamentalmente, el trabajo, como todas las otras fuentes de costes de producción, no era ya visto como la fuente del valor. Por el contrario, era el valor de los bienes para el consumidor lo que hacía que valiera la pena incurrir los costes necesarios para producir dichos bienes, siempre y cuando el consumidor estuviera dispuesto a pagar una suma suficiente para cubrir dichos costes.

Este nuevo entendimiento marcó una revolución en el desarrollo de la economía. Es también un recordatorio aleccionador de cuánto puede entorpecer a gente altamente inteligente la tardanza en deshacerse de una concepción errónea cuya falacia parece evidente vista en retrospectiva. No son los costes los que crean el valor; es el valor lo que hace que los compradores estén dispuestos a pagar por los costes incurridos en la producción de lo que quieren. Donde los costes incurridos exceden lo que los consumidores están dispuestos a pagar, el negocio simplemente pierde dinero, porque esos costes no crean valor, independientemente de que sean costes laborales u otros, y los consumidores no pagarán por algo que no valoran lo suficiente como para cubrir esos costes.

A pesar de que también es trabajo lo que hacen aquellos que proyectan, administran y coordinan las actividades de las personas que directamente ponen sus manos sobre las cosas que están siendo fabricadas o construidas, el término «mano de obra» o «trabajador», por lo general, está reservado los empleados. Así, alguien que trabaja 35 o 40 horas semanales en una fábrica u oficina es llamado trabajador, mientras que alguien que trabaja 50 o 60 horas a la semana administrando la empresa no lo es. Claramente, la cantidad de trabajo que se realiza no es lo que convierte a alguien en trabajador, en el sentido popular en que se utiliza el término.

Lo que puede verse físicamente siempre es más real que lo que no se puede ver. Aquellos que visiten una fábrica en funcionamiento podrán ver a los trabajadores creando un producto. Pero no podrán ver la inversión que hizo dicha fábrica posible, mucho menos la planificación, el análisis y la experiencia de prueba y error que hicieron posible la tecnología y la organización con las que los trabajadores trabajan,

o las vastas cantidades de conocimiento y perspectivas que se necesitan para lidiar con mercados permanentemente cambiantes en una economía y sociedad permanentemente cambiantes. Si ignoramos o hacemos caso omiso de estas realidades, creemos que sólo aquellos que manipulan objetos tangibles frente a nuestros ojos están creando la riqueza, y pensaremos que el hecho de que alguna parte de esta riqueza se vaya a otros representa una «explotación» de sus productores «reales».

El crecimiento y desarrollo de insumos no laborales como la ciencia, la ingeniería y las sofisticadas políticas de inversión y gerencia, así como los beneficios institucionales de una economía coordinada por precios, han dotado a miles de millones de personas alrededor del mundo de mayores estándares de vida. Si el trabajo fuera, de hecho, un recurso crucial de la producción y la prosperidad, entonces la regla debería ser que los países con grandes masas de trabajadores que se esfuerzan muy duro durante muchas horas serían más ricos que los países donde la mayoría de las personas trabajan un número inferior de horas, de una manera menos agitada y bajo condiciones más placenteras, que, por ejemplo, incluyen frecuentemente aire acondicionado. En realidad, ocurre exactamente lo contrario. Son los agricultores de los países del Tercer Mundo los que suelen trabajar duramente bajo el sol y en duras condiciones, como en el pasado también sucedió en las naciones occidentales, que, sin embargo, se han ido transformando en suaves y prósperas bajo el capitalismo moderno. Es precisamente en los países más pobres del mundo donde el trabajo de los adultos es complementado con el de los niños. Más de la mitad de los niños entre los cinco y catorce años trabajan en Sierra Leona y más del 60 por ciento en Níger.

Si aquellos que no son trabajadores obtienen su riqueza de explotar al trabajador, entonces sería de esperar que en los países donde hay muchas personas ricas haya también muchos trabajadores ordinarios que son particularmente pobres. Por ejemplo, dado que Estados Unidos no solamente es el país con mayor cantidad de multimillonarios con fortunas que ascienden a más de mil millones de dólares, sino que tiene casi la misma cantidad de multimillonarios que el resto del mundo en su conjunto, sería de esperar que los estadounidenses de a pie fuesen especialmente pobres, si la teoría de la explotación fuera correcta. Pero, en la práctica, el nivel de vida estadounidense ha sido desde hace mucho la envidia de gran parte del mundo. En contrapartida, vastas regiones pobres de África no tienen ni un solo multimillonario.

Si la riqueza de las empresas o de los ricos se extrae del trabajo, sería de esperar que el ingreso de uno suba cuando el ingreso del otro desciende. Sin embargo, lo que ocurre es lo contrario: durante la Gran Depresión de la década de 1930, cuando los ingresos de los trabajadores estadounidenses se desplomaron, las ganancias societarias no solamente declinaron sino que en muchos casos desaparecieron del todo, dejando a las sociedades comerciales estadounidenses operando con números

rojos durante dos años consecutivos. De manera similar, durante la crisis económica de 2008, muchos multimillonarios perdieron dinero. En Estados Unidos, por ejemplo, Bill Gates perdió 18.000 millones de dólares y Warren Buffet perdió 25.000 millones. Hubo una pérdida total de 2 billones de dólares entre los multimillonarios, cuyo número alrededor del mundo declinó en un millón y medio de personas y cuyos activos totales cayeron en un 20 por ciento.

Si las desigualdades de ingreso y riqueza fueran tan repulsivas para la mayoría de las personas en la misma medida que lo son para algunos intelectuales, sería difícil explicar la causa por la que Estados Unidos atrae más inmigrantes que cualquier otro país. La desigualdad salarial ha sido desde hace mucho tiempo mayor entre los estadounidenses que entre las personas que trabajan en Australia, Suecia, Gran Bretaña, Alemania y otros países. Sin embargo, en la medida que las personas emigran por razones económicas, el nivel absoluto de bienestar parece tener mayor peso que su distribución estadística. Lo mismo ha ocurrido en otros tiempos y lugares. Por ejemplo, en 1982, cuando Ghana tenía una distribución del ingreso más igualitaria que su vecino Costa de Marfil pero este último tenía un mayor ingreso promedio, la migración neta fue de Ghana a Costa de Marfil, no al revés.

Como suele ocurrir, las realidades económicas no son muy complicadas, pero tenemos, no obstante, una gran dificultad para librarnos de la maraña de falsos mitos y concepciones. Esto es particularmente cierto en lo que concierne al trabajo, porque el trabajo de las personas ha sido tan central en sus vidas que ha llegado a definir quiénes son, como se refleja en el gran número de apellidos que hacen referencia a ocupaciones: Zapatero, Quintero, Tejedor, Mercader, Molinero, Herrero, Barrero, etc. Sin embargo, más allá de lo emocionalmente poderoso que el papel del trabajo pueda ser, sigue siendo tan sólo una parte del patrón general económico de la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

TEORÍAS DE LA EXPLOTACIÓN

Lenin intentó rescatar la teoría marxista de la explotación afirmando, en su libro *Imperialismo*, que países ricos explotaban a países pobres, obteniendo así una vasta riqueza, de la que podían compartir una porción con sus propias clases obreras, con la finalidad de apaciguarlas. Pero la cruda realidad, entonces y hoy, es que los países ricos, principalmente, comercian con e invierten en otros países ricos, no en los países pobres. Las naciones prósperas como Estados Unidos, Japón y los países de la Unión Europea tienen sólo una fracción diminuta de sus transacciones económicas internacionales con países del Tercer Mundo en el África subsahariana o en los lugares más pobres de Asia o Sudamérica. Si la riqueza se consigue a través de la explotación de los países pobres, es difícil entender por qué tantos inversores internacionales y sociedades multinacionales, por lo general, evitan tales lugares y concentran sus esfuerzos más bien en los países ricos.

Muchas teorías sobre explotación están expresadas en términos tan vagos que no hay manera siquiera de contrastarlas con hechos empíricos. Muchos utilizan el término «explotación» para referirse a situaciones donde a ciertos trabajadores se les paga menos que lo que se les paga a otros trabajadores a quienes el observador está acostumbrado a ver. Esto ocurre frecuentemente cuando personas de naciones prósperas ven a trabajadores de naciones en vías de desarrollo, ya sea directamente mientras viajan o indirectamente por televisión, periódicos o revistas. Pero lo que vemos no nos dice nada sobre los niveles de productividad en los distintos países, bajo condiciones muy diferentes a las que han hecho más prósperas a muchas naciones industriales.

Los economistas, a veces, definen la explotación como el hecho de pagar menos de lo necesario para seguir atrayendo la cantidad y calidad existente o deseada de un factor de producción dado, que puede ser trabajo, capital, tierra u otros insumos. Sin embargo, este tipo de situación es muy diferente a lo que muchos consideran explotación, refiriéndose a los salarios demasiado bajos de los trabajadores.

Ahora bien, los trabajadores de bajo salario o sin salario sí pueden ser explotados bajo circunstancias especiales. El ejemplo más obvio de trabajadores explotados sería el de los esclavos, a quienes por lo general no se les pagaba nada por realizar un trabajo que habría requerido de salario para atraer a otros a que hicieran el mismo trabajo voluntariamente. Si bien no es cierto que los esclavos no hayan costado «nada» en un sentido literal, dado que se les pagaba en especie en forma de comida y vivienda, por ejemplo, la razón económica para mantener la esclavitud era que estos costes eran menores que los costes de atraer trabajo voluntario. En los días del Imperio romano, cuando los esclavos eran utilizados como gladiadores que peleaban hasta la muerte para el entretenimiento de la muchedumbre congregada en el Coliseo, la paga necesaria para atraer gladiadores que no fueran esclavos probablemente habría sido astronómica.

Otra situación en la que el trabajo puede ser explotado es cuando existen pocas alternativas disponibles para la mayoría de las personas en un lugar determinado. En siglos pasados, la mayoría de las personas nacidas en pequeños pueblos mineros, en Gales, tenían pocas alternativas viables a trabajar en las minas de carbón. Si hubiesen estado viviendo en una gran ciudad como Londres, hubieran tenido ocupaciones alternativas a disposición y eso hubiera logrado que las empresas mineras pagasen más a los mineros de carbón. Por otra parte, si las empresas mineras hubiesen estado abriendo nuevas minas en un lugar sin población local, y tuvieran que haber atraído trabajadores desde Londres para trabajar en las minas, éstas, ciertamente, habrían tenido que ofrecer salarios mayores que los que pagaban a las personas nacidas en los pequeños pueblos mineros de Gales. Esta diferencia retributiva podría ser llamada explotación. Afortunadamente, la expansión del transporte moderno y el amplio acceso a la educación han hecho que ese tipo de situaciones sean muy raras en sociedades industriales modernas.

La clave de la explotación, en este sentido, hay que buscarla en la imposibilidad o dificultad por parte de aquéllos en desventaja a la hora de cambiar su ocupación o empresario. Esto es patente en el caso de los esclavos y, de alguna manera, similar en el caso de las personas que viven en antiguos pueblos industriales. Sin embargo, hoy, en la mayor parte del mundo moderno, ese tipo de inmovilidad laboral es poco común para el trabajo de baja cualificación y bajo salario, que puede emplearse en innumerables industrias e incluso hacerse en el propio hogar. Son las personas con habilidades altamente especializadas, y que tienen limitadas alternativas comparables, las que pueden ser explotadas en el sentido en el que los economistas utilizan el término.

Los médicos no pueden convertirse en abogados o ingenieros si se reduce su salario. Los jugadores de golf profesionales no pueden convertirse en tenistas si se muestran disconformes con lo que ganan en los torneos de golf. A corto plazo, al menos, las personas con habilidades especializadas pueden recibir una remuneración menor a la que se necesitaría pagar para atraer reemplazos de una cantidad y calidad comparable de la nueva generación que está en vías de decidir su ocupación.

Debido a que la inmovilidad es la clave de la explotación, el capital fijo, al igual que el trabajo, puede ser explotado también a corto plazo. Y, dado que algunos bienes de capital pueden durar más que el período de vida promedio de un trabajador, una vez una central hidroeléctrica ha sido construida, tanto los impuestos locales como los sindicatos locales pueden absorber gran parte de sus ganancias, al punto de hacer muy difícil que alguien jamás esté dispuesto a construir otra central hidroeléctrica en esa jurisdicción.

Dado que las elecciones democráticas se realizan siempre a corto plazo, los políticos tienen todos los incentivos para extraer tanta riqueza como les sea posible del capital fijo bajo su jurisdicción, ya sea a través de impuestos, de la imposición de cargas sobre la propiedad o de la expropiación. Solamente la conciencia del público sobre las consecuencias a largo plazo puede limitar esta forma de explotación.

Tercera parte

Tiempo y riesgo

12

Inversión y especulación

> Un turista en el Greenwich Village de Nueva York decidió hacerse dibujar un retrato por un artista callejero. El turista recibió un dibujo muy bien hecho, por el que se le cobró 100 dólares.
>
> —Es caro —le dijo al artista—, aunque lo pagaré porque es un gran dibujo. Pero, en serio, apenas ha tardado cinco minutos.
>
> —Veinte años y cinco minutos— le respondió el artista.

La habilidad artística es sólo una de las muchas cosas que son acumuladas con el tiempo para ser utilizadas más adelante. La revista *The Economist* define la inversión como «simples gastos en el presente que producirán un flujo de ingresos en el futuro». Más ampliamente, no son simples gastos de dinero, sino que también son sacrificios de cosas reales en el presente, como bienes de consumo o, en el caso del artista del Greenwich Village, una inversión de tiempo. Si los costes anteriores, sacrificios y riesgos son ignorados, entonces la recompensa por lo que se hace en un período posterior muchas veces puede parecer exorbitante. Los pozos petroleros pueden pagar muchas veces su coste, pero también deben cubrir los costes de aquellos que fueron perforados en vano mientras se buscaba petróleo antes de finalmente encontrarlo.

Sumemos a esto el coste de mantener vivas a las personas mientras se espera que desarrollen sus talentos artísticos, que su exploración petrolera rinda frutos, o que sus créditos académicos finalmente sean suficientes como para que reciban su título, y puede que tengamos una inversión considerable que reponer. La reposición de una inversión no es una cuestión de moralidad, sino de economía. Si la tasa de rentabilidad sobre una inversión no es lo suficientemente alta como para que valga la pena, menos personas realizarán dicha inversión en el futuro, y por lo tanto se les negará a los consumidores la posibilidad de hacer uso de los bienes y servicios que, de otra manera, se hubiesen producido. Nadie tiene la obligación de hacer que todas las inversiones produzcan rentabilidad, pero cuántas de ellas necesitan producirla, y en qué medida, está determinado por cuánto valoran los consumidores los beneficios de dichas inversiones, y hasta qué punto.

Cuando los consumidores no valoran lo que se produce, la inversión no debería producir rentabilidad. Si alguien insiste en especializarse en un campo para el que hay muy poca demanda, su inversión se convierte en un despilfarro de recursos escasos que pudieron haber sido utilizados para producir cosas que otras personas deseaban. Los bajos salarios y las escasas oportunidades laborales, en ese campo, son

una señal persuasiva para que esta persona—y otras que vengan después de ella—dejen de hacer este tipo de inversiones.

Los principios de inversión involucran actividades que no pasan a través del mercado, y por lo general no son consideradas como económicas. El guardar las cosas una vez que se han dejado de utilizar es una inversión de tiempo en el presente para reducir el tiempo requerido para encontrarlas en el futuro. El dar explicaciones a los demás puede que sea una actividad que consume mucho tiempo, y es muchas veces desagradable, pero se realiza como una inversión para prevenir mayores infelicidades causadas por posibles malentendidos en el futuro.

INVERSIONES

Las inversiones pueden tomar muchas formas, ya sea que se produzcan en seres humanos, altos hornos o tendidos eléctricos. El riesgo es un elemento inseparable de estas y otras inversiones. La especulación, los seguros y la emisión de bonos y acciones son algunas de las maneras de lidiar con este riesgo. Entre los tipos de inversiones que analizaremos aquí están las inversiones en seres humanos, al igual que las inversiones en maquinaria, cultivos y plantas hidroeléctricas.

CAPITAL HUMANO

Mientras que el capital humano puede tomar muchas formas, existe una tendencia a equipararlo con la educación formal. Sin embargo, no sólo muchas otras formas valiosas de capital humano suelen ser ignoradas, también el valor de la educación formal suele exagerarse, y las consecuencias contraproducentes de esto rara vez son comprendidas. La revolución industrial no fue llevada a cabo por gente muy culta, sino por personas con experiencia industrial práctica. El aeroplano fue inventado por un par de mecánicos de bicicletas que nunca habían ido a la universidad. La electricidad y muchos de los inventos que utilizaban electricidad se convirtieron en piezas centrales del mundo moderno gracias a un hombre que sólo contaba con tres meses de educación formal: Thomas Edison. Aun así, todas estas personas tenían ideas y conocimientos enormemente valiosos—capital humano— que habían adquirido gracias a la experiencia, y no en un aula.

La educación, obviamente, también ha hecho contribuciones vitales al desarrollo económico. Pero esto no quiere decir que todas las formas de educación lo hayan hecho. Desde un punto de vista económico, algunos tipos de educación han tenido mucho valor, otros no han tenido valor alguno y hay casos, incluso, que han tenido un valor negativo. Mientras que es fácil comprender el inmenso valor de ciertas habilidades específicas en la ciencia médica y la ingeniería, por ejemplo, o las bases

más generales que proveen las matemáticas o el dominio del inglés para un gran número de profesiones, otras materias, como la literatura, no pretenden, de ninguna manera, producir habilidades comerciales, pero están disponibles para lo que puedan contribuir en otros campos.

En un país donde la educación o los altos niveles de educación son algo nuevo o poco común, aquellos que obtienen diplomas o títulos pueden sentir que ciertos tipos de trabajo están por debajo de ellos. En este tipo de sociedades, puede que incluso los ingenieros prefieran sentarse detrás de un escritorio a tener que ir a una obra y meterse en el lodo con botas de trabajo. Dependiendo de lo que hayan estudiado, puede que los recién licenciados tengan unas expectativas más altas que sus niveles de habilidad para crear la riqueza a través de la que puedan cumplir dichas expectativas. En el Tercer Mundo en particular, aquellos que son los primeros miembros de la familia en obtener educación superior, por lo general no estudian carreras difíciles o que requieran mucho sacrificio, como una ciencia, medicina o ingeniería, sino que tienden a estudiar algo más fácil y menos especializado que les provea de unas pocas habilidades comerciales con las que poder crear prosperidad para ellos o sus países.

Muchos jóvenes que han recibido educación, pero que no cuentan con habilidades económicamente significativas, han producido mucho desempleo en países del Tercer Mundo. Ya que el mercado tiene tan poco que ofrecer a este tipo de personas, hasta el punto de no cumplir sus expectativas, los gobiernos han creado enormes burocracias para contratarlos, y, de esta manera, neutralizar su potencial desafección a la política, agitación social o insurrección. En contrapartida, estas burocracias, y los voluminosos y tediosos trámites burocráticos que generan, pueden convertirse en obstáculos para otras personas que sí tienen las habilidades y el espíritu emprendedor necesario para contribuir al desarrollo económico del país. En la India, por ejemplo, dos de sus principales familias emprendedoras, los Tata y los Birla, se vieron frustradas en repetidas ocasiones en sus intentos por obtener los permisos gubernamentales necesarios para expandir sus empresas:

> Los Tata hicieron 119 propuestas entre 1960 y 1989 para crear nuevas empresas o expandir las ya existentes, y todas ellas terminaron en los cubos de basura de los burócratas. Aditya Birla, el joven y dinámico heredero del imperio Birla, quien había sido educado en el Massachusetts Institute of Technology, se decepcionó tanto con las políticas indias que decidió expandir las empresas Birla fuera de su país, y estableció compañías dinámicas en Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas, lejos de la atmósfera hostil de su tierra.

La gran variedad de reglas gubernamentales en la India para la microgestión de negocios «aseguró que cada empresario viole una u otra ley todos los meses», según un ejecutivo indio. Las grandes empresas en la India establecieron sus propias

burocracias en Delhi, paralelas a las del gobierno, con el fin de hacer un seguimiento al avance de sus solicitudes para los permisos gubernamentales requeridos para realizar actividades que, en economías de libre mercado, los negocios llevan a cabo por su cuenta, y para pagar los sobornos que eran necesarios para obtener dichos permisos. Las consecuencias de los sofocantes controles burocráticos en la India se han hecho evidentes no sólo con las experiencias vividas cuando estos controles eran vigentes, sino también con la gran mejora de las condiciones económicas en el país una vez que dichos controles fueron eliminados o flexibilizados. La tasa de crecimiento de la economía de la India subió de forma drástica cuando las reformas de 1991 liberaron a los emprendedores de algunos de los peores controles, y la inversión extranjera en el país aumentó de 150 a 3.000 millones de dólares. En otras palabras, en veinte veces.

La hostilidad hacia las minorías emprendedoras, como los chinos en el sudeste asiático, o los libaneses en África occidental, ha sido particularmente feroz entre la población autóctona recientemente educada, que ven que sus propios títulos y diplomas les producen menos beneficios económicos que los que obtienen de sus negocios miembros de minorías, posiblemente con menos educación formal que ellos.

En resumen, la educación formal no se traduce automáticamente en mayor capital humano. Incluso puede que, en algunos casos, reduzca la capacidad de un país de utilizar el capital humano que ya posee. Más aún, en la medida en que ciertos grupos sociales se especializan en diferentes tipos de educación, o tienen diferentes niveles de funcionamiento como estudiantes, o asisten a instituciones educativas de diferente calidad, el hecho de que tengan el mismo número de años de educación no quiere decir que tengan la misma preparación, en sentido económicamente significativo. Este tipo de diferencias cualitativas han sido, de hecho, comunes en países de todo el mundo, ya sea que comparemos a los chinos con los malayos en Malasia, a los judíos sefardíes con los judíos asquenazíes en Israel, a los tamiles con los singaleses en Sri Lanka, o a los varios grupos étnicos de Estados Unidos.

INVERSIONES FINANCIERAS

Aunque normalmente las inversiones se perciben como inversiones de dinero, ya hemos visto en otros contextos que el dinero es simplemente una herramienta artificial para hacer que cosas reales sucedan. Cuando millones de personas invierten dinero, lo que están haciendo es dejar de utilizar los bienes y servicios a los que podrían tener acceso en el presente, con la esperanza de que recibirán más dinero en un futuro; en otras palabras: tendrán acceso a una mayor cantidad de bienes y servicios en el futuro. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, las inversiones implican que muchos recursos que de otra manera se hubiesen utilizado en producir bienes de consumo en el presente, tales como vestidos, muebles o pizzas,

ahora se utilizarán en la producción de fábricas, barcos o centros comerciales que proveerán bienes y servicios en el futuro. El dinero total utilizado nos puede dar una idea sobre la magnitud de estas inversiones, pero éstas, en sí, son finalmente adiciones al capital real del país, ya sea capital físico o capital humano.

Las inversiones pueden ser realizadas de forma directa, por individuos que compran acciones societarias, por ejemplo, otorgando dinero a las sociedades anónimas a cambio de una porción del valor adicional que en un futuro se espera producirán estas sociedades al usar el dinero de forma productiva. Sin embargo, gran parte de las inversiones son realizadas por instituciones como bancos, empresas de seguros y fondos de pensiones. Las instituciones financieras de todo el mundo son dueñas de 26 billones de dólares en inversiones, de las que las estadounidenses son dueñas de la mitad.

Estas asombrosas cantidades de dinero, de las que son dueñas las numerosas instituciones de inversión, por lo general son el resultado de la suma de modestas aportaciones individuales, hechas por millones de personas, que son accionistas de sociedades anónimas gigantescas, depositantes en bancos de ahorro, o trabajadores que pagan cantidades modestas pero regulares a fondos de pensiones. Lo que esto quiere decir es que hay más cantidades de personas que, a través de intermediarios financieros son dueñas de corporaciones gigantescas que compradores individuales de acciones societarias. Hacia finales del siglo XX, un poco más de la mitad de la población estadounidense era dueña de acciones, ya sea en forma directa o a través de sus fondos de pensiones, cuentas bancarias u otros intermediarios financieros.

Las instituciones financieras permiten que una enorme cantidad de individuos, sin posibilidad de conocerse personalmente, puedan utilizar su dinero conjuntamente a través de una institución intermediaria que asuma la responsabilidad de evaluar riesgos, tomar precauciones para reducirlos, y hacer transferencias a través de préstamos a individuos o a instituciones mediante inversiones en negocios, bienes raíces u otras empresas. Los intermediarios financieros no sólo permiten la creación de fondos entre innumerables individuos para financiar gigantescas iniciativas empresariales, sino que también permiten redistribuir el consumo individual en el tiempo. Los prestatarios utilizan ingresos futuros para pagar sus compras presentes, abonando un interés por esta comodidad. A la inversa, los depositantes posponen sus compras para un tiempo futuro, recibiendo intereses por el aplazamiento.

Todo depende de las cambiantes circunstancias de la vida de cada individuo. Muchas personas —sino la mayoría— son tanto deudoras como acreedoras en diferentes etapas de sus vidas. Las personas de mediana edad, por ejemplo, tienden a ahorrar más que las personas jóvenes, no sólo porque sus ingresos son más altos, sino también porque tienen la necesidad de prepararse financieramente para su jubilación y para los gastos médicos que cabe esperar a una edad más avanzada. En Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Italia y Japón, las tasas más altas de ahorro están en el grupo de cincuenta y cinco a cincuenta y nueve años de edad y la más baja está en el

grupo de personas menores de treinta años (todo el grupo de menos de treinta años tiene cero en ahorros netos en Canadá y, en Estados Unidos, esta cifra desciende a valores negativos). Pese a que puede que aquellos que están ahorrando no se consideren a sí mismos acreedores, el dinero que depositan en los bancos es posteriormente prestado por esos bancos, actuando como intermediarios entre los que ahorran y aquellos que prestan.

Lo que hace que estas actividades sean más que cuestiones de finanzas personales es que, para la economía en su conjunto, estas transacciones financieras son una forma más de asignar recursos escasos que tienen usos alternativos distribuyéndolos en el tiempo, al igual que entre los individuos y empresas en un momento dado. Construir una fábrica, un ferrocarril, o una presa hidroeléctrica requiere que la mano de obra, los recursos naturales y otros factores de producción, que se podrían utilizar para producir bienes de consumo en el presente sean redirigidos hacia la creación de algo que puede que tarde años antes de que comience a producir.

En resumen, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, los bienes y servicios presentes son sacrificados por bienes y servicios futuros. Sólo cuando esos bienes y servicios futuros son más valiosos que los que están siendo sacrificados en el presente, es cuando las instituciones financieras pueden ofrecer una tasa de rentabilidad lo suficientemente alta a innumerables individuos para inducirlos a que sacrifiquen su consumo actual, y las dotan de los ahorros necesarios.

Nada ejemplifica mejor la función de los intermediarios financieros y otras instituciones económicas que observar lo que sucede cuando no se les permite funcionar. Una sociedad que no cuenta con instituciones financieras funcionando correctamente tiene menos oportunidades de generar riqueza en el tiempo. Los países pobres pueden continuar siendo pobres, pese a tener abundantes recursos naturales, si aún no han desarrollado las complejas instituciones financieras necesarias para la movilización de los dispersos ahorros de innumerables individuos, con los que podrían llevar a cabo las grandes inversiones que la transformación de recursos naturales en productos útiles requiere. En algunos casos los inversores extranjeros que sí cuentan con este tipo de instituciones son los únicos que pueden realizar esta función. En otros casos, sin embargo, no existe el marco jurídico que garantice las leyes seguras y confiables de derechos de propiedad necesarios para atraer a los inversionistas extranjeros.

Las instituciones financieras no sólo transfieren recursos de un grupo de consumidores a otro, sino que también crean riqueza, al unir los talentos emprendedores de aquellos que no tienen dinero con los ahorros de muchos otros, para así poder financiar nuevas empresas e industrias. Muchas, sino la gran mayoría, de las grandes industrias y fortunas individuales estadounidenses comenzaron con emprendedores que tenían unos recursos financieros muy limitados en un principio. La Hewlett-Packard Corporation, por ejemplo, comenzó en un garaje que fue alquilado con dinero prestado, y muchos otros emprendedores famosos —Henry

Ford, Thomas Edison y Andrew Carnegie, por ejemplo— tuvieron inicios igualmente modestos. Pero la capacidad de las sociedades más pobres para seguir caminos similares se ve coartada cuando éstas no cuentan con las instituciones financieras capaces de asignar recursos a aquéllos con grandes habilidades emprendedoras pero que cuentan con poco o ningún dinero.

Estas instituciones tardaron siglos en desarrollarse en Occidente. La ciudad de Londres del siglo XIX fue la capital financiera más grande del mundo, pero, durante los siglos anteriores, los británicos ignoraban hasta tal punto las complejidades financieras que dependían de los extranjeros para manejarlas, especialmente de los lombardos y judíos. Es por eso que, en el distrito financiero de Londres, hoy en día hay una Lombard Sreet y otra que se llama Old Jewry. No son sólo los países del Tercer Mundo, sino que también hay algunos en el bloque de naciones comunistas en Europa del Este que aún no han desarrollado los tipos de sofisticadas instituciones financieras que promueven el desarrollo económico. Puede que ahora tengan capitalismo, pero aún no han creado las instituciones financieras que movilizarían el capital en la misma medida que lo pueden hacer los países de occidente. El problema no es que no haya riqueza en esos países, sino que al carecer de las instituciones financieras que realicen la compleja tarea de la evaluar riesgos, mercados y tasas de rentabilidad, esta riqueza no puede ser recolectada del sinnúmero de fuentes pequeñas, concentrada y luego asignada en grandes cantidades a emprendedores particulares.

En años recientes, los bancos estadounidenses y Europa occidental han invertido en Europa oriental para llenar este vacío. En el año 2005, los bancos extranjeros ya controlaban el 70 por ciento de los activos en el sistema bancario de Polonia, y más del 80 por ciento de los activos bancarios en Bulgaria. No obstante, estos países aún están por detrás de otras naciones occidentales en el uso de cosas como tarjetas de crédito o incluso cuentas bancarias. Sólo un tercio de los polacos tenía una cuenta bancaria en 2005 y sólo el 2 por ciento de las compras en Polonia se efectuaron ese año con tarjetas de crédito.

La complejidad de las instituciones financieras implica que relativamente pocas personas pueden comprenderlas, lo que las hace vulnerables políticamente frente a aquellos críticos que pueden describir sus actividades como siniestras. Cuando quienes tienen la capacidad de hacer funcionar estas instituciones son extranjeros o minorías internas, éstos son particularmente vulnerables. Los prestamistas muy pocas veces han sido populares, y términos como «usurero» o incluso «especulador» no son utilizados como expresiones de cariño. Gran número de personas en muchos países y en diversos momentos de la historia se han referido, sin pensarlo, a las actividades financieras como actividades que «en realidad» no contribuyen en nada a la economía, y han catalogado a las personas que participan de estas actividades como meros parásitos.

Esto se dio particularmente cuando la mayoría de las personas realizaban trabajos físicos pesados en la agricultura o la industria, y alimentaban sospechas, e incluso resentimiento, hacia aquellos que simplemente permanecían sentados manipulando pedazos de papel, sin producir nada que pudieran ver o sentir. Hostilidades centenarias han surgido —y se ha actuado en consecuencia— en contra de grupos minoritarios que desempeñaron estas funciones, ya sea los judíos en Europa, las minorías chinas en el sudeste asiático o los chetis en la India, en Birmania, África oriental o Fiyi. Muchas veces estos grupos han sido expulsados o intimidados hasta lograr que abandonaran el país —en algunos casos a través de la violencia colectiva — debido a la creencia popular de que eran parásitos. Aquéllos con estas ideas falsas muchas veces quedaron sorprendidos al descubrir que la actividad económica y la calidad de vida declinó tras la marcha de estos grupos. Una comprensión básica de las reglas de la economía podría haber evitado muchas tragedias humanas, al igual que muchas ineficiencias económicas.

ESPECULACIÓN

La mayoría de las transacciones en el mercado implica la comercialización de cosas reales según el valor que tienen para el comprador y el precio que el vendedor considera posible. Algunas transacciones, sin embargo, implican la compra de cosas que aún no existen o cuyo valor aún no ha sido determinado, o ambas posibilidades a la vez. Por ejemplo, el precio de las acciones de la empresa de internet Amazon fue en aumento durante años antes de que la compañía lograra generar ganancia alguna. Era obvio que la gente estaba especulando con el hecho de que la compañía posiblemente generaría ingresos o con el de que otros continuarían ofreciendo precios más altos por sus acciones, y ello permitió que los primeros accionistas pudieran vender sus acciones de modo beneficioso, independientemente de si Amazon había generado, o no, determinados dividendos. Tras años de operar con pérdidas, Amazon finalmente produjo ganancias en 2001. La exploración de petróleo es una especulación costosa, ya que se debe gastar millones de dólares antes de saber si, de hecho, se encontrará petróleo, o si el petróleo que se encuentre será suficiente para generar una rentabilidad lo suficientemente atractiva sobre lo invertido inicialmente.

Muchas otras cosas son compradas con la esperanza de conseguir ganancias futuras, que puede que se materialicen o no: guiones para películas que tal vez nunca se hagan, pinturas hechas por artistas que pueden o no hacerse famosos algún día, y divisas extranjeras que puede que aumenten su valor con el paso del tiempo, pero que también corren el riesgo de depreciarse. La especulación como una actividad económica puede ser realizada por personas normales pero también hay especuladores profesionales para quienes ésta es toda una profesión.

Una de las funciones principales de los especuladores profesionales es eximir a otras personas de tener que especular como parte de sus actividades económicas regulares, como la agricultura, por ejemplo, donde tanto el clima como los precios durante la cosecha son impredecibles. Para decirlo de otra manera, el riesgo es algo inherente a todos los aspectos de la vida humana. La especulación es una actividad profesional por la que ciertas personas se especializan en cargar con estos riesgos, por un precio. Para que este tipo de transacciones tengan lugar, el coste del riesgo que se transfiere para la persona que inicialmente soportaba ese riesgo debe ser mayor que el precio pagado por dicha transferencia, y, al mismo tiempo, el coste para quien asume ese riesgo debe ser menor que el precio cobrado. En otras palabras, el riesgo debe ser reducido con este proceso, para que la transferencia tenga sentido para ambas partes. La razón por la que el especulador logra costes más bajos puede deberse a sus métodos más sofisticados para el análisis de riesgos, a un mayor capital para poder soportar reveses en el corto plazo, o a que la variedad de riesgos asumidos por el especulador reduce su riesgo a nivel general.

Cuando un agricultor estadounidense de Idaho o Nebraska se apresta a plantar su trigo, no tiene forma de saber cuál será su precio cuando lo coseche. Esto depende de innumerables agricultores de trigo, no sólo en Estados Unidos, sino también en lugares tan distantes como Rusia o Argentina. Si la cosecha de trigo falla en Rusia o Argentina, el precio mundial del trigo se disparará, debido a la oferta y la demanda, lo que hará que los agricultores estadounidenses obtengan precios muy altos por sus cultivos. Pero si se da una cosecha extraordinaria de trigo, ya sea en Rusia o Argentina, puede que se produzca un excedente en el mercado mundial, lo que obligará a enviar el cereal sobrante a costosas instalaciones de almacenamiento. Esto provocará que el precio mundial del trigo se desplome, y dejará a los agricultores estadounidenses sin nada que recompense su duro esfuerzo, y tal vez incluso con pérdidas. Al mismo tiempo, sus familias y ellos mismos tendrán que vivir de sus ahorros o adquirir deudas con quien esté dispuesto a otorgárselas. Para evitar tener que especular de esta manera, el agricultor puede pagar a un especulador profesional para que corra con el riesgo, mientras él se dedica a la agricultura.

El especulador firma contratos para comprar o vender a precios fijados en el presente bienes que serán entregados en una fecha futura. Esto transfiere el riesgo de la actividad de la persona que la realiza —como el agricultor de trigo, en este caso— a alguien que está, de hecho, apostando a adivinar los precios futuros mejor que la otra persona y que tiene los recursos financieros para cubrir las inevitables apuestas fallidas, mientras obtiene las ganancias de las apuestas que resulten acertadas.

La especulación muchas veces se malinterpreta como si fuese lo mismo que apostar en un juego de azar, cuando en realidad es lo opuesto al juego. Lo que implica la apuesta —ya sea en un juego de azar o en un juego como la ruleta rusa— es la creación de un riesgo que de otro modo no existiría, para poder obtener una ganancia o exhibir la habilidad o valentía que uno puede tener. La especulación económica

implica aceptar ese riesgo de manera inherente, de modo que éste sea minimizado y puesto en manos de quien está mejor equipado para cargar con él.

Cuando un especulador de productos básicos ofrece comprar trigo que aún no ha sido plantado, esto hace que plantar el trigo sea más fácil para el agricultor, pues no tendrá que preocuparse por del precio que éste alcance en el mercado más adelante, en el momento de la cosecha. Un contrato de futuros garantiza al vendedor un precio específico por adelantado, independientemente de cuál sea el precio de mercado en el momento de la entrega. Esto separa la agricultura de la especulación económica, permitiendo que cada actividad sea realizada por personas diferentes, especializadas en actividades económicas distintas. El especulador utiliza su conocimiento del mercado y del análisis económico y estadístico, para tratar de llegar a una mejor estimación que la que lograría el agricultor, y de esta manera ofrecer un precio que el agricultor valorará como una alternativa atractiva frente al riesgo de tener que esperar a vender su trigo sin saber cuál será el precio que imperará en el momento de la cosecha.

Aunque los especuladores pocas veces obtienen ganancias de todas las transacciones, a largo plazo deben poder generarlas, para mantener el negocio a flote. Sus ganancias dependen de su capacidad para pagar al agricultor un precio más bajo, como promedio, al que finalmente se establecerá en el momento de la cosecha. El agricultor, por supuesto, es consciente de ello. En la práctica, el agricultor está pagando al especulador para que éste corra con el riesgo, de la misma manera que las personas pagan a una empresa de seguros. Al igual que con otros bienes y servicios, la pregunta que se plantea es si efectivamente el servicio que se ofrece vale el precio que se cobra por él. A nivel individual, cada agricultor puede decidir por su cuenta si el negocio vale la pena o no. Y por supuesto, cada especulador debe competir con otros especuladores, al igual que cada agricultor debe competir con otros agricultores, ya sea cerrando contratos de futuros o vendiendo en el momento de la cosecha.

Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la competencia determina cuál será el precio y, por lo tanto, cuál será la ganancia del especulador. Si esa ganancia es la suficiente como para persuadir a los inversionistas de que arriesguen su dinero en este volátil campo, más inversiones se dirigirán hacia este segmento del mercado, hasta que la competencia provoque que las ganancias caigan por debajo de lo que simplemente compense los gastos, esfuerzos y riesgos.

La competencia es visiblemente frenética entre los especuladores que realizan sus ofertas a gritos en los mercados de materias primas. Los precios fluctúan de un momento al otro, y un retraso de cinco minutos para realizar un trato puede establecer la diferencia entre pérdidas y ganancias. Incluso una firma no muy grande que se dedica a la especulación de materias primas puede ganar o perder cientos de miles de dólares en un solo día, y enormes corporaciones pueden perder o ganar millones en unas pocas horas.

Los mercados de materias primas no son feudo únicamente de las grandes empresas o de los agricultores de países tecnológicamente avanzados. Un comunicado desde la India de *The New York Times* informó:

> Al menos una vez al día, Ravi Sham Choudhry enciende el ordenador en su habitación en esta aldea de 2.500 personas y entra en el sitio web del Chicago Board of Trade.
> Tiene la mugre propia del campesino incrustada en sus uñas mientras teclea lentamente. Pero sabe lo que quiere: los precios de futuros de la soja.

Éste no es un caso aislado. En 2003 había 3.000 organizaciones en la India que conectaban alrededor de 1,8 millones de agricultores con el mercado mundial de materias primas. El agricultor anteriormente mencionado funcionaba como un agente para sus colegas agricultores en aldeas cercanas. Como una muestra de lo rápido que se está difundiendo la información sobre materias primas en internet, el año anterior el señor Choudhry había ganado 300 dólares gracias a esta actividad, pero este año ganó esa misma cantidad en un mes. Es una cantidad significativa para un país pobre como la India.

Las materias primas agrícolas no son las únicas sobre las que los comerciantes de materias primas especulan. Uno de los ejemplos más drásticos de lo que puede pasar con la especulación de materias primas se vio en el proceso de alza y caída de los precios de la plata en 1980. La plata se estaba vendiendo a casi 200 dólares el kilo a comienzos de 1979 pero se disparó hasta los 1.600 dólares el kilo a principios de 1980. Sin embargo, este alto precio comenzó a caer hasta alcanzar los 700 dólares el 26 de marzo. Luego, en tan sólo un día, el precio se desplomó a la mitad: 350 dólares. Los multimillonarios hermanos Hunt, que especulaban con cuantiosas sumas de plata, perdieron más de mil millones de dólares en el transcurso de unas pocas semanas. La especulación es una de las actividades financieras más arriesgadas para el especulador individual, pero reduce los riesgos para la economía en su conjunto.

Personas que normalmente no son consideradas especuladores también pueden tomar parte en esta actividad. En la década de 1870, una compañía de procesamiento de alimentos liderada por Henry Heinz firmó contratos para comprar pepinos de agricultores a precios preestablecidos, independientemente de cuál fuera el precio de los pepinos en el momento de la cosecha. En ese entonces al igual que hoy en día, los agricultores que no habían firmado contratos de futuros con nadie estaban valorando cuáles serían los precios en el momento de la cosecha, independientemente de si ellos se consideraban especuladores. Por casualidad, el negocio resultó ser desastroso para Heinz, ya que hubo una cosecha extraordinaria de pepinos, mucho mayor de la que él esperaba o podía comprar, y eso lo llevó a la quiebra. Tardó años en recuperarse financieramente y volver a empezar, hasta que eventualmente fundó la empresa H. J. Heinz que continúa existiendo hasta el día de hoy.

Debido a que el riesgo es la única razón por la que existe la especulación, equivocarse es una experiencia común, aunque hacerlo muchas veces significa enfrentarse a la quiebra. Las predicciones, incluso las hechas por personas muy bien informadas, pueden acabar estando muy equivocadas. La distinguida revista británica *The Economist* predijo en marzo de 1999 que el precio del barril de petróleo iba a caer, cuando de hecho estaba en alza, y para diciembre el petróleo se vendía por un precio cinco veces mayor del que había sugerido *The Economist*.

Los contratos de futuros para la entrega de oro, petróleo, soja, divisas y muchas otras cosas se cierran a un precio fijado por adelantado para su entrega en una fecha futura. La especulación con las materias primas es sólo un tipo de especulación. Las personas también especulan con los bienes raíz, las acciones societarias, u otras cosas.

El coste total del riesgo no abarca únicamente la cantidad de dinero involucrada, sino también la preocupación de los individuos mientras esperan los resultados. Un agricultor puede esperar recibir 100 dólares por una tonelada de su cultivo, pero también sabe que puede terminar recibiendo 50 dólares por tonelada, o 150. Si un especulador le ofrece garantizarle comprar su cultivo por 90 dólares por tonelada, ese precio puede que sea atractivo si consigue ahorrarle meses de noches en vela, preguntándose como mantendrá a su familia si los precios en el momento de la cosecha no le permiten cubrir sus costes de producción. No sólo es posible que el especulador esté mejor equipado financieramente para enfrentarse a la posibilidad de una equivocación, sino que también puede que haya mejores recursos psicológicos, ya que el tipo de personas que se dedican al negocio de la especulación con materias primas no son de las que se preocupan fácilmente. Un especulador que yo conocí tuvo un año en que su negocio estuvo sufriendo pérdidas hasta el mes de diciembre, pero las cosas cambiaron tan radicalmente ese mes que terminó cerrando el año con ganancias, para sorpresa suya, y de todos los demás. Esta ocupación no es para los débiles de espíritu.

La especulación económica es otra forma de asignar recursos escasos: en este caso, conocimiento. Ni el especulador, ni el agricultor saben cuáles serán los precios cuando los cultivos sean cosechados. Pero el especulador conoce mejor que el agricultor la lógica del mercado y sabe interpretar los análisis económicos y estadísticos, del mismo modo que el agricultor posee más conocimientos sobre cultivos que el especulador. Mi amigo, especulador en materias primas, admitió que nunca había visto una semilla de soja y no tenía la menor idea de su apariencia, pese a que probablemente había comprado y vendido millones de dólares en soja a lo largo de los años. Él simplemente transfería la propiedad de sus semillas de soja, sobre papel, a compradores de semillas de soja en el momento de la cosecha, sin haber tomado posesión física de ellas en ningún momento. En realidad él no estaba metido en el negocio de la soja, sino en el de la administración de riesgo.

El stock

La economía enfrenta sus riesgos inherentes no sólo a través de la especulación económica, sino también manteniendo stocks. En otras palabras, el stock es un sustituto del conocimiento. Nunca se desecharían alimentos tras una comida si el cocinero supiera con anticipación exactamente cuánto comerá cada persona y de esa manera cocinara sólo la cantidad necesaria. Debido a que los stocks cuestan dinero, una empresa debe tratar de limitar la cantidad de artículos que tiene en su stock, al mismo tiempo que debe tratar de no correr el riesgo de quedarse sin productos y perder así posibles ventas. Los fabricantes de automóviles japoneses son famosos por contar con tan pocos artículos en su stock que las piezas para sus automóviles llegan a la fábrica varias veces al día y son instaladas en los coches a medida que éstos avanzan por la cadena de ensamblaje. Esto reduce los costes de tener que tener un stock de partes muy grande y por lo tanto reducen los costes de producción de un automóvil. Sin embargo, un terremoto en Japón en 2007 puso a uno de sus proveedores de anillos de émbolo del pistón fuera de funcionamiento. *The Wall Street Journal* informó:

> Por no tener un anillo de émbolo que cuesta 1,5 dólares, casi el 70 por ciento de la industria automotriz japonesa se ha visto, temporalmente, paralizado esta semana.

Tener stocks muy grandes o muy pequeños implica perder dinero. Evidentemente, los negocios que tienen niveles de stocks cercanos al tamaño óptimo verán un incremento en sus perspectivas de ganancias. Y lo que es más importante: los recursos totales de la economía serán asignados de manera más eficiente, no sólo porque cada empresa tendrá un incentivo para ser eficiente, sino porque también es más probable que aquellas empresas que estén haciendo lo correcto sobrevivan y continúen tomando decisiones acertadas, mientras que aquellas que constantemente acarrean stocks muy grandes o demasiado pequeños son más propensas a quebrar y desaparecer del mercado.

Un stock demasiado grande implica un coste mayor para hacer negocios, en comparación con los costes de sus competidores, quienes consecuentemente están en condiciones de vender a precios más bajos y hacerse con los clientes de la competencia. Un stock demasiado pequeño lleva a un agotamiento de los productos que los consumidores desean, lo que no sólo ocasiona pérdida de ventas inmediatas, sino que también trae consigo el riesgo de que los clientes busquen proveedores más fiables en un futuro. Como se indicó en el capítulo 6, en una economía donde la

entrega de productos y piezas siempre es incierta, como era el caso de la Unión Soviética, los stocks enormes eran la norma.

Algunos de los mismos principios económicos que implican riesgo se aplican también a actividades completamente ajenas al mercado. Un soldado que se dirige a la batalla no lleva consigo tan sólo la cantidad de balas que disparará o la cantidad de provisiones de primeros auxilios que necesitará si es herido, porque ni él ni nadie poseen la habilidad de predicción necesaria para hacerlo. El soldado lleva consigo un stock tanto de municiones como de suministros médicos, suficientes para cubrir varias contingencias. Al mismo tiempo, no puede ir a la batalla cargado con una enorme cantidad de todo lo que posiblemente necesite para cada circunstancia imaginable. Eso reduciría su velocidad y agilidad, convirtiéndolo en un blanco fácil para el enemigo. En otras palabras, después de cierto punto, los intentos por incrementar su seguridad pueden hacer más peligrosa su situación.

El stock está relacionado con el conocimiento y el riesgo de otra manera. En tiempos normales, cada negocio tiende a mantener una cierta relación de stocks para las ventas. Sin embargo, cuando los tiempos son más inciertos, como durante una recesión o una depresión, puede que se realicen ventas de los stocks existentes sin reemplazarlas luego. Durante el tercer trimestre de 2003, por ejemplo, a medida que Estados Unidos se recuperaba de una recesión, sus ventas, exportaciones y ganancias se encontraban en alza, pero la revista *BusinessWeek* informó que las industrias, mayoristas y minoristas, estaban «vendiendo productos de sus mostradores» y «la relación de stocks para las ventas alcanzó un mínimo histórico».

El resultado fue que se crearon menos empleos que en períodos de un aumento similar de la actividad económica en el pasado, llegando a hablar de «recuperación sin empleos» para describir lo que estaba sucediendo, ya que los negocios no confiaban en que esta recuperación continuara. En resumen, para los vendedores, la venta de su stock era una forma de lidiar con los riesgos económicos. Sólo cuando los stocks habían tocado fondo aumentaron las contrataciones de nuevos trabajadores para la producción de nuevos bienes en una cantidad tan grande que la expresión «recuperación sin empleos» ya no era aplicable.

RENTABILIDAD SOBRE LAS INVERSIONES

La recompensa retrasada por costes incurridos en tiempo pasado es la rentabilidad sobre las inversiones, ya sea que esta recompensa tome la forma de dividendos pagados sobre las acciones societarias, o de incrementos en los ingresos como resultado de haber ido a la universidad o estudiado medicina. Una de las inversiones más fuertes en la vida de muchas personas consiste en el tiempo y energía gastados durante varios años en la crianza de los hijos. Hubo un tiempo en el que la

rentabilidad sobre esa inversión incluía el ser cuidado por los hijos cuando los padres alcanzaban cierta edad, pero hoy en día la rentabilidad de esa inversión, muchas veces, es simplemente la satisfacción de los padres al ver el progreso y bienestar de sus hijos. Desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, cada generación que hace esta inversión en sus hijos está devolviendo la inversión que fue hecha por la generación anterior en la crianza de aquellos que hoy en día son padres.

INGRESOS «NO GANADOS» O RENTAS

Aunque el realizar inversiones y recibir a posteriori los beneficios de esas inversiones toma muchas formas y se ha dado en todo el mundo a lo largo de la historia de la humanidad, las malinterpretaciones de este proceso también han sido duraderas y generalizadas. Algunas veces, estos beneficios recibidos con retraso o a posteriori son llamados ingreso «no ganado», simplemente porque no representan un beneficio por contribuciones realizadas en el presente. Las inversiones para construir una fábrica puede que no produzcan resultados hasta muchos años después, cuando los trabajadores y administradores ya hayan sido contratados y los productos se hayan fabricado y hayan sido vendidos. Durante el año concreto, en que los dividendos finalmente comienzan a ser pagados puede que los inversionistas no hayan contribuido nada, pero esto no quiere decir que el beneficio que reciben sea «no ganado», simplemente porque no fue ganado con una inversión realizada en ese año en particular.

Como se observó en el capítulo 11, las actividades «a la vista» que tienen lugar en una fábrica no son la única fuente del éxito del negocio. Los riesgos son invisibles, incluso cuando son riesgos actuales, y los riesgos pasados que envolvieron la creación inicial del negocio son fácilmente olvidados por los observadores que ahora, con posterioridad a lo sucedido en un principio, sólo ven una empresa exitosa. Algo que también es fácilmente ignorado son las decisiones gerenciales que tuvieron que tomarse para determinar dónde ubicar la empresa, qué tipo de equipos adquirir y qué políticas seguir en relación con los proveedores, consumidores y empleados, decisiones todas ellas que pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Y lo que, por supuesto, tampoco es visible son los negocios similares que quebraron porque no hicieron todas las cosas que hicieron aquellos que sí sobrevivieron y que por eso tenemos frente a nuestros ojos, o que no las hicieron tan bien como ellos.

Debido a que lo que es inmediatamente visible a simple vista tiene una impresión más duradera que los factores invisibles presentes o pasados, es fácil considerar los factores visibles como los únicos, o más importantes, incluso cuando otros negocios con esos mismos factores visibles acabaron quebrando al mismo tiempo que la empresa que nos ocupa, manejada expertamente en el mismo sector industrial que las otras, prosperó y creció. Estas nociones erróneas tampoco se encuentran desprovistas de consecuencias. Ideologías y movimientos populares se han basado en la noción de

que son sólo los trabajadores quienes «realmente» crean la riqueza, mientras que «los otros» simplemente les quitan los beneficios, sin haber contribuido en nada a la producción de la riqueza que tan injustamente comparten.

Similares ideas erróneas han tenido fatídicas consecuencias para prestamistas de todo el mundo. Durante muchos siglos, éstos han sido condenados alrededor del mundo por recibir más dinero del que habían prestado: es decir, por recibir un ingreso «no ganado» sólo por esperar y asumir riesgos. Muchas veces el estigma social que viene con el negocio del préstamo de dinero ha sido tan grande que tan sólo las minorías que ya vivían fuera del sistema social existente estaban dispuestas a tomar parte en estas actividades. Es por eso que, durante siglos, los judíos dominaron este tipo de ocupaciones en Europa, al igual que lo hicieron los chinos en el sudeste asiático, los chetis y marawires en la India, y otros grupos minoritarios en otras partes del mundo. En varios momentos de la historia, y en lugares diferentes, la animadversión hacia estos grupos llevó al extremo de estas minorías terminaron siendo expulsadas por los gobiernos u obligadas a huir para escapar de la violencia colectiva.

Las ideas erróneas sobre el préstamo de dinero muchas veces toman la forma de leyes que intentan ayudar a los prestatarios, al darles un mayor margen de flexibilidad en la liquidación de sus préstamos. Pero cualquier cosa que haga más difícil cobrar una deuda hace que sea menos probable que se realicen los préstamos en sí, o que se otorguen a las tasas de intereses más bajas, que serían comunes si no existiera este tipo de políticas para la protección de los deudores.

En algunas sociedades se espera que las personas no cobren intereses por préstamos realizados a familiares o miembros de la comunidad local, ni que insistan en recibir sus pagos de forma rápida y estrictamente, según las indicaciones del acuerdo escrito del préstamo. Este tipo de precondiciones desalientan la otorgación de préstamos de entrada, y, algunas veces, también desalientan a los individuos a que se sepa que tienen dinero disponible para prestar. En las sociedades donde este tipo de presiones sociales son especialmente fuertes, los incentivos para adquirir riqueza se ven reducidos. Esto no sólo representa una pérdida para el individuo que, en otras circunstancias, hubiese podido obtener beneficios, sino que también constituye una pérdida para la sociedad, ya que puede que las personas que son capaces de producir cosas que muchas otras estarían dispuestas a pagar a un precio, elijan no hacerlo con la misma intensidad.

Inversión y asignación

El interés, como precio que se paga por fondos para invertir, desempeña el mismo papel de asignación de recursos que otros precios al equilibrar la oferta y la demanda. Cuando las tasas de interés son bajas, es cuando es más rentable pedir un préstamo para invertir en la construcción de casas, o modernizar una fábrica, o lanzarse a otras

iniciativas económicas. Por otro lado, las tasas de interés bajas reducen los incentivos para el ahorro. Las tasas de interés más altas logran que las personas ahorren más dinero, pero provocan que menos inversionistas pidan prestado ese dinero, dado que el préstamo sale más caro. Como sucede con la oferta y la demanda de productos en general, los desequilibrios en la oferta y la demanda de dinero producen alzas o caídas en el precio, en este caso, la tasa de interés. Según *The Economist*:

> La mayor parte del tiempo, las disparidades entre los niveles de ahorro deseados y las inversiones son reguladas fácilmente a través del mecanismo de la tasas de interés. Si los deseos de ahorrar de las personas exceden sus deseos de invertir, las tasas de interés caerán para que el incentivo de ahorrar baje y la predisposición a invertir aumente.

En un mundo estático, estas disparidades entre ahorro e inversión no existirían y los inversionistas invertirían la misma cantidad de dinero que retendrían los ahorradores, llegando a tasas de interés estables porque no habría razones para cambiarlas. Pero, en el mundo real, las fluctuaciones en las tasas de interés, como las fluctuaciones de precios en general, redirigen recursos en distintas direcciones en forma constante a medida que la tecnología, la demanda y otros factores cambian. Debido a que las tasas de interés son síntomas de una realidad subyacente, y de las limitaciones propias de esa realidad, cambiar las tasas de interés a través de leyes o políticas tiene repercusiones que van más allá del propósito por el que la tasa de interés fue cambiada, repercutiendo en toda la economía.

Por ejemplo, cuando el Sistema de Reserva Federal de Estados Unidos bajó las tasas de interés a principios del siglo XXI, para tratar de estabilizar la producción y el nivel de empleo ante las señales que indicaban que el crecimiento de la producción nacional y el empleo podrían desacelerarse, tuvo como repercusión un aumento en el precio de las casas, ya que las tasas de interés más bajas significaban pagos de hipotecas más bajos, permitiendo así que más personas pudieran comprar más casas y más grandes. Esto, por su parte, hizo que menos personas alquilasen apartamentos, provocando así que los alquileres bajaran debido a una reducción en la demanda. Éstos fueron sólo algunos de los muchos cambios a lo largo y ancho de la economía causados por la rebaja de las tasas de interés. En líneas generales, esto nos muestra qué imbricados están todos los elementos de una economía de mercado, y cómo los cambios en una parte del sistema se transmiten, de forma automática, a muchas otras.

No todo a lo que se llama interés es efectivamente interés. Cuando se otorgan préstamos, por ejemplo, lo que se cobra como interés incluye no sólo la tasa de rentabilidad necesaria para compensar el retraso en la liquidación del dinero, sino también una cantidad adicional para compensar por el riesgo de que el préstamo no sea devuelto, o no devuelto a tiempo, o no devuelto en su totalidad. Aquello llamado interés también incluye los costes de gestión del préstamo. En el caso de los

préstamos pequeños, en especial, estos costes pueden convertirse en una parte significativa de lo que se cobra, porque no varían mucho en relación con la cantidad otorgada. Es decir, prestar mil dólares no requiere diez veces más papeleo que prestar cien dólares. En otras palabras, los costes de gestión pueden representar un porcentaje mayor de lo que vagamente se llama interés. Muchas de las críticas realizadas a instituciones financieras pequeñas, en barrios de ingresos bajos, surgen de la malinterpretación de diversas cargas que son denominadas «interés», pero que en realidad no lo son.

En Estados Unidos, los préstamos a corto plazo a personas de bajos ingresos, por lo general, son llamados «préstamos de día de pago», ya que deben ser devueltos en el próximo día de pago del prestatario o cuando reciba su cheque de la seguridad social o de la asistencia pública, lo que puede ser simplemente cuestión de semanas, o incluso días. Este tipo de préstamos, según *The Wall Street Journal*, son de, «normalmente, entre 300 y 400 dólares». Obviamente, es más probable que se concedan a personas cuyos ingresos son tan bajos que, cuando necesitan una modesta suma de dinero para cubrir una exigencia, y no la tienen, la pidan de forma inmediata. La prensa y los políticos dan mucha importancia al hecho de que las tasas de interés anuales de estos préstamos son astronómicas. *The New York Times*, por ejemplo, se refirió a «un interés anualizado del 312 por ciento» en algunos préstamos. Pero los préstamos de día de pago no se hacen por un año, por lo que la tasa de interés anual es irrelevante, excepto para causar sensación en la prensa o en la política. Como el dueño de un negocio de préstamos de día de pago indicó, hablar de tasas de interés anuales sobre los préstamos de día de pago es como decir que el salmón cuesta más de 15.000 dólares por tonelada o una habitación de hotel se puede alquilar por más de 36.000 dólares al año, dado que la mayoría de las personas nunca compran una tonelada de salmón ni alquilan una habitación de hotel por un año.

Los costes de gestión de los préstamos de día de pago, al igual que los costes del riesgo, deben ser cubiertos con el interés cobrado, y cuanto más corto sea el período en cuestión, más alta debe ser la tasa de interés anual para poder cubrir esos costes fijos. Para un préstamo de dos semanas, los prestamistas normalmente cobran 15 dólares de intereses por cada 100 dólares prestados.

Cuando las leyes restringen el interés anual a un 36 por ciento, esto quiere decir que el interés cobrado por un préstamo de dos semanas sería de menos de 1,5 dólares, una cantidad que puede que ni siquiera cubra el coste de gestión del préstamo, y mucho menos los riesgos que éste implica. Cuando el estado de Oregón aprobó una ley que limitaba la tasa de interés anual a un 36 por ciento, las tres cuartas partes de los cientos de prestamistas de día de pago del estado tuvieron que cerrar. Leyes similares en otros estados han obligado a muchos de estos prestamistas a cerrar.

Los llamados «defensores del consumidor» puede que celebren estas leyes, pero las personas de ingresos bajos que no pueden obtener los 100 dólares que necesitan de forma urgente puede que acaben o pagando más de 15 dólares en multas por

retraso en el pago de sus tarjetas de crédito, o a causa de otros motivos, como el que le embarguen su coche o le corten la electricidad en invierno, algo que para ellas será, sin lugar a dudas, más perjudicial que pagar 15 dólares. Incluso puede que nunca más pueda acceder a este tipo de préstamos.

En general, los límites a las tasas de interés han tenido efectos muy similares a los del establecimiento de otros precios máximos. Es decir, hacen que haya menos oferta y más demanda, lo que genera escasez. Además, esta escasez tiene efectos diferentes en personas distintas. Para poner un ejemplo deliberadamente extremo, si estuviese legalmente permitido cobrar una tasa de interés del ciento por ciento anual, entonces saldría a cuenta para los prestamistas prestar dinero a personas muy poco fiables, incluso si el 40 por ciento de los prestatarios no lograsen devolver sus préstamos. Prestar un millón de dólares a esta categoría de prestatarios significaría que el 60 por ciento que sí devuelve sus préstamos pagaría 1,2 millones de dólares; en general, una tasa de rentabilidad del 20 por ciento sobre la inversión total. Sin embargo, si existe una tasa de interés máxima permisible del 50 por ciento, entonces no resultaría provechoso prestar dinero a prestatarios tan poco fiables, porque ahora los pagos del 60 por ciento que devolvería sus préstamos alcanzarían los 900.000 dólares, lo que supondría una pérdida de 100.000 dólares sobre el millón de dólares prestados.[30]

En resumen, cuanto más bajo sea el techo de la tasa de interés, los prestatarios deberán ser más fiables, para que salga a cuenta prestarles dinero. Con un techo de tasa de interés lo suficientemente baja, sólo saldría a cuenta realizar préstamos a billonarios. Dado que diferentes grupos étnicos tienen distintas calificaciones crediticias promedio, los límites impuestos a las tasas de interés prácticamente garantizan que habrá disparidades en las proporciones en las que se aprobarán préstamos, tarjetas de créditos y otras formas de financiamiento para estos grupos. En Estados Unidos, por ejemplo, los asiáticos-estadounidenses tienen una calificación crediticia más alta que los hispanos o los afroestadounidenses, o incluso que los estadounidenses blancos. Aun así, las personas que están a favor de los límites sobre las tasas de interés muchas veces se asombran al descubrir que ciertos grupos étnicos o raciales ven sus aplicaciones para créditos hipotecarios rechazadas con más frecuencia que otros, y atribuyen esto a la discriminación racial por parte de los prestamistas. Sin embargo, dado que la mayoría de los prestamistas estadounidenses tienden a ser blancos, y rechazan a otros blancos en una proporción mucho más alta de la que rechazan a los asiáticos, la discriminación racial no parece ser una explicación muy convincente.

VALOR ACTUAL

Aunque muchos bienes y servicios son adquiridos para uso inmediato, muchos otros beneficios llegan como un flujo a través del tiempo, como es el caso de los abonos de temporada para partidos de béisbol o las anualidades que se convertirán en pagos de pensiones mensuales al jubilarse. Estos flujos de beneficios pueden ser comprados en cualquier momento por lo que los economistas llaman «valor actual»; es decir, el precio presente del abono de temporada o el precio de una anualidad. Sin embargo, esto no consiste simplemente en determinar el precio que se debe pagar, por importante que esto sea. Las implicaciones del valor actual afectan a las decisiones económicas y a sus consecuencias, incluso en áreas que normalmente no son consideradas económicas, como aquéllas en las que se determinan la cantidad de recursos naturales disponibles para futuras generaciones.

PRECIOS Y VALORES ACTUALES

Cuando una casa, un negocio o una granja se reparan, se mejoran o se les aplican trabajos de mantenimiento, esto determina su tiempo de vida y su buena marcha futura. Sin embargo, el dueño que ha pagado por las reparaciones y el mantenimiento no tiene que esperar para ver los efectos futuros en el valor de la propiedad. Estos beneficios futuros se ven reflejados de forma inmediata en el valor actual de la propiedad. El «valor actual» de un activo consiste en sus beneficios futuros anticipados, más una suma, o menos un descuento, por el hecho de estar postergados. Puede que la casa, el negocio o la granja no funcionen mejor que la de sus vecinos el día de hoy, pero si el desgaste y los daños que se prevén en la propiedad con el paso del tiempo se minimizan con la instalación de tuberías más rígidas, maderas más fuertes, u otros materiales de construcción más duraderos, entonces el valor de mercado de la propiedad será mayor a la del vecino de forma inmediata, incluso si no hay una diferencia visible en la forma en que están funcionando actualmente.

De igual manera, si la ciudad anuncia que comenzará a construir una planta de tratamiento de aguas residuales el próximo año, en un terreno al lado de su hogar, el valor de su casa caerá, de forma inmediata, antes de que hayan empezado siquiera a trabajar en el terreno colindante. El valor presente de un activo refleja sus beneficios o daños futuros, por lo que cualquier cosa que se espera que aumente o reduzca esos daños o beneficios, inmediatamente afectará el precio al que se puede vender el activo hoy.

El valor presente conecta el futuro con el presente de muchas maneras. Tiene sentido para un hombre de noventa años comenzar a plantar árboles frutales que tardarán veinte años en alcanzar la madurez, porque el valor de su tierra se incrementará de forma inmediata como resultado de esos árboles. Puede vender la tierra y un mes después irse a vivir a las Bahamas si así lo desea, porque estará recibiendo el valor adicional de la fruta que se espera que esos árboles produzcan, años después de que él ya no esté vivo. Parte del valor de su riqueza actual consiste

en el valor de alimentos que aún no han sido recolectados, y que serán comidos por niños que aún no han nacido.

Una de las grandes diferencias entre la economía y la política es que los políticos no se ven obligados a prestar atención a las consecuencias que vendrán después de las próximas elecciones. Un funcionario electo, cuyas políticas mantienen feliz al electorado hasta el día de las elecciones, tiene buenas posibilidades de ser reelegido, incluso si esas políticas tienen consecuencias desastrosas en años venideros. No existe un «valor actual» para hacer que los que toman las decisiones políticas hoy tengan en cuenta las consecuencias futuras, cuando aquellas consecuencias vendrán tras las elecciones.

El público en general puede que no tenga el suficiente conocimiento o capacidad para darse cuenta de las implicaciones a largo plazo de las políticas de hoy, pero los especialistas financieros que se dedican a la compra y venta de bonos gubernamentales sí. Es por eso que el servicio de calificación Standard & Poor's bajó la calificación de los bonos del estado de California en medio de la crisis de electricidad en dicho estado, en 2001, pese a que no había habido incumplimientos en el pago, ni se habían reducido los pagos realizados a aquellos que habían comprado bonos de California, y asimismo había miles de millones de dólares en superávit en las arcas del estado. Lo que Standard & Poor's había comprendido es que las fuertes obligaciones financieras, adquiridas por el gobierno de California para hacer frente a la crisis de electricidad, significaban que en un futuro acercarían altos impuestos o altos niveles de endeudamiento. Esto aumentó el riesgo de morosidad en un futuro o retrasos en los pagos a los que tenían bonos, reduciendo así el valor actual de estos bonos.

Cualquier serie de pagos futuros puede ser reducida a un valor actual que puede ser pagado en forma inmediata con un pago único. Los ganadores de la lotería que reciben sus pagos a lo largo de un período de años pueden vender esos pagos a una institución financiera que les dará una cantidad concreta y fija de forma inmediata. También lo pueden hacer las víctimas de accidentes a quienes se les deben pagos periódicos por parte de empresas de seguros. Puesto que el valor actual de una serie de pagos, que se recibirán a lo largo de un período de varias décadas, puede ser menor que la suma total de todos ellos, debido a los descuentos por retrasos, los pagos únicos acaban siendo menos de la mitad de esos totales. Esto provoca arrepentimientos en algunas personas que vendieron para solucionar problemas financieros inmediatos. Sin embargo, hay otras que quedan satisfechas y vuelven a realizar tratos similares en el futuro.

De igual manera, hay individuos que desean convertir una cantidad fija de dinero en un flujo de pagos futuros. Las personas mayores que se están jubilando con lo que pareciera ser una cantidad adecuada para vivir, deben preocuparse de si vivirán más de lo esperado —si «vivirán más que su dinero» como dice la expresión— y terminarán en la pobreza. Para evitar esto, otras personas deben usar una parte de su

dinero para comprar una anualidad de una empresa de seguros. Por ejemplo, a principios del siglo XXI, un hombre de setenta años podía comprar una anualidad por un precio de 100.000 dólares y luego recibir 772 dólares al mes por el resto de su vida, ya sea que le queden tres o treinta años más por vivir.

En otras palabras, el riesgo es transferido a la empresa de seguros, por un precio. Como en otros casos, el riesgo no sólo es transferido, sino también es reducido, puesto que la empresa de seguros puede predecir la esperanza de vida promedio de millones de personas, clientes suyos, de una forma más precisa que la que cualquier persona podría lograr sobre su propia esperanza de vida. Por su parte, una mujer de setenta años recibiría pagos mensuales un poco menores —725 dólares— por el mismo precio, debido a que las mujeres normalmente viven más que los hombres.

El punto clave está en que la reducción del riesgo proviene de la mayor predicción de números más grandes. Una noticia hace algunos años informó de que un especulador había hecho un trato con una anciana que necesitaba dinero. A cambio de que lo convierta en el heredero de su casa, él acordó pagarle una cantidad de dinero fija cada mes mientras estuviese viva. Sin embargo, este trato entre dos personas no funcionó como se esperaba ya que ella vivió mucho más de lo que cualquiera hubiese anticipado y el especulador murió antes que ella. Una empresa de seguros no sólo tiene la ventaja al contar con números más grandes, también tiene la ventaja de que su existencia no está limitada por la esperanza de vida humana.

RECURSOS NATURALES

El valor actual afecta profundamente al descubrimiento y uso de los recursos naturales. Puede que haya suficiente petróleo bajo tierra durante varios siglos, pero su valor presente determina cuánto petróleo es necesario para reponer lo que le costaría a cualquier persona descubrirlo en un momento dado, y puede que este petróleo apenas sea suficiente para cubrir una decena de años. No lograr entender esta realidad económica ha llevado, durante muchos años, a numerosas y falsas predicciones de que el petróleo, el carbón u algún otro recurso natural «se está agotando».

En 1960, por ejemplo, un exitoso libro indicó que Estados Unidos tenía suficiente petróleo sólo para trece años al ritmo de consumo de aquel momento. En esa época, las reservas probadas de Estados Unidos apenas alcanzaban los 32.000 millones de barriles. Al final de estos trece años, las reservas probadas de Estados Unidos eran de más de 36.000 millones de barriles. Pese a esto, las estadísticas originales y la aritmética en la que se basaban eran correctas. ¿Por qué Estados Unidos no se quedó sin petróleo en 1973? ¿Fue simple suerte que se descubriera más petróleo, o hubo otras razones económicas fundamentales?

Así como la escasez y los excedentes no dependen simplemente de la cantidad física disponible de una cosa, ya sea relativa o absolutamente en relación con la población, también respecto a las reservas naturales conocidas no se trata

simplemente de cuánto hay debajo de la tierra. Los precios también son cruciales para los recursos naturales. También lo son los valores actuales.

La cantidad que se cree que existe de cualquier recurso natural depende de cuánto cuesta saberlo. La exploración petrolera, por ejemplo, es muy costosa. Esto incluye no sólo los costes de exploración geológica, sino también los costes de perforación de pozos secos hasta, finalmente, encontrar petróleo. A medida que estos costes se acumulan al mismo tiempo que se descubre más y más petróleo, la creciente abundancia de las reservas conocidas de petróleo reduce su precio debido a la oferta y la demanda. Eventualmente se llega a un punto en el que el coste por barril para encontrar más petróleo en un lugar dado y su procesamiento, excede el valor presente por barril del petróleo que probablemente se encuentre allí. En ese punto, ya no produce ningún beneficio seguir explorando. Dependiendo de un número de circunstancias, la cantidad total de petróleo descubierto en un determinado momento puede que no sea mayor al suministro de trece años que llevó a las nefastas predicciones de que el petróleo se nos acabaría. Pero, a medida que se vaya consumiendo el suministro actual de petróleo, los crecientes precios llevan a mayores inversiones en exploración.

Como ejemplo de los tipos de costes en los que se puede incurrir, una importante operación de exploración en el Golfo de México gastó 80 millones de dólares en la exploración inicial y contratos, y otros 120 millones en perforación exploratoria, simplemente para ver si había suficiente petróleo como para justificar seguir adelante. Luego se gastaron 530 millones de dólares en la construcción de plataformas de perforación, oleoductos y otra infraestructura, y —finalmente— 370 millones de dólares en la extracción de petróleo donde había reservas probadas. Esto hace un total de 1.100 millones de dólares.

Imagínese que la tasa de interés hubiese sido el doble de alta sobre toda esta cantidad de dinero prestada por algún banco o por los inversionistas, haciendo el coste total de la exploración incluso más alto. O imagínese que las empresas petroleras tuviesen esta cantidad de dinero y pudieran ponerla en un banco para percibir el doble del interés habitual con seguridad. ¿Hubiesen gastado la misma cantidad de dinero, como lo hicieron, en una inversión más arriesgada, como la búsqueda de petróleo? ¿Lo hubiese hecho usted? Probablemente no. Una tasa de interés más alta probablemente hubiese terminado en menos exploración petrolera y, por lo tanto, en menores reservas probadas de petróleo. Pero esto no quiere decir que hubiésemos estado más cerca de quedarnos sin petróleo que si la tasa de interés fuese más baja, y las reservas probadas, en proporción, más altas.

A medida que cada vez más reservas probadas son consumidas, el valor actual de cada barril de petróleo comienza a aumentar, y una vez más, la exploración en búsqueda de más petróleo se vuelve rentable. Pero, en general, descubrir todo el petróleo que existe en la tierra o bajo el mar, no produce beneficio alguno. De hecho, no genera ningún beneficio descubrir una pequeñísima fracción de ese petróleo. Lo

que sí genera beneficios es publicar predicciones históricas de que los recursos naturales se están acabando. No sólo produce ventas de libros y ratings de televisión, sino que también genera poder político y notoriedad personal.

Incluso el gigantesco uso de recursos energéticos en el siglo XX no redujo las reservas conocidas de recursos naturales necesarios para la generación de energía. Dado el enorme requerimiento de recursos energéticos creado históricamente por ciertas cosas como la construcción de redes de ferrocarriles, máquinas industriales y la electrificación de ciudades, se ha estimado que durante las dos primeras décadas del siglo XX se utilizó más energía que en el resto de la historia conocida del ser humano. Además, el uso de energía continuó creciendo a lo largo del siglo, y aun así las reservas conocidas de petróleo aumentaron. A finales del siglo XX, las reservas conocidas de petróleo eran diez veces más grandes de lo que habían sido a mediados del siglo XX. Los avances tecnológicos hicieron más eficiente el descubrimiento y la extracción de petróleo. En la década de 1970, apenas un sexto de los pozos que eran perforados en búsqueda de petróleo terminaban siendo productivos. En cambio, a principios del siglo XXI, dos tercios de estos pozos exploratorios producían petróleo.

Las consideraciones económicas que se aplican al petróleo se aplican también a otros recursos naturales. Independientemente de cuánto hierro exista bajo la tierra, nunca será rentable buscar más cuando su valor actual por tonelada es menor al coste por tonelada de exploración y procesamiento. Sin embargo, pese al hecho de que el siglo XX conoció grandes expansiones en el uso del hierro y el acero, las reservas probadas de hierro aumentaron varias veces. También lo hicieron las reservas de cobre, aluminio y plomo, entre otros recursos naturales. Hacia 1945, las reservas conocidas de cobre eran de 100 millones de toneladas. Tras un cuarto de siglo de aumento sin precedentes en el uso del cobre, las reservas conocidas de cobre se habían multiplicado por tres y, en 1999, las reservas de cobre se habían duplicado una vez más. Las reservas conocidas de gas natural en Estados Unidos se incrementaron en un tercio (de 43,38 a 58,73 billones de metros cúbicos), tan sólo entre 2006 y 2008.

Incluso después de que un depósito de petróleo haya sido descubierto bajo la tierra o el mar, y el petróleo esté siendo extraído y procesado, existen consideraciones económicas que previenen de que ese depósito de petróleo sea explotado hasta quedar seco. Como indicó la revista *The Economist*:

> Unas décadas atrás, la tasa de recuperación de petróleo de las reservas era del 20 por ciento; gracias a sorprendentes avances tecnológicos, esta tasa hoy en día alcanza el 35 por ciento.

En otras palabras, casi dos tercios del petróleo que está en un depósito bajo tierra se deja allí porque sería demasiado costoso succionarlo todo —o incluso gran parte del mismo— con la tecnología actual y a los precios actuales. Pero el petróleo aún sigue

allí y se conoce su ubicación. Cuando aquel que está disponible a los precios de extracción y procesamiento actuales, efectivamente, «se esté agotando», entonces el próximo paso será comenzar a extraer y procesar petróleo que cuesta un poco más y, más adelante, aquel que cueste un poco más que ése, incluso. Pero, evidentemente, aún no hemos llegado al punto en que la mayoría del petróleo que ha sido descubierto, esté bajo tierra o bajo el mar. A medida que la tecnología sigue avanzando, tasas más altas de producción de petróleo, en pozos existentes, se vuelven económicamente factibles. En 2007, *The New York Times* proporcionó un número de ejemplos, como éste:

> El pozo petrolero de Kern River, descubierto en 1899, fue reactivado, cuando los ingenieros de Chevron comenzaron a inyectar vapor a alta presión allí, para bombear más petróleo. El pozo, cuya producción había caído a 10.000 barriles por día en la década de 1970, ahora tenía una producción diaria de 85.000 barriles.

Este tipo de consideraciones no están limitadas al petróleo. Cuando el carbón se podía obtener fácilmente de la superficie, no valía la pena realizar excavaciones y construir minas de carbón, ya que el que se extraía a precios más altos de debajo de la tierra no podía competir, en precio, con aquel que podía ser obtenido a un menor coste, en la superficie. Sólo después de que el carbón que estaba disponible al menor coste se agotó valió la pena comenzar a excavar en búsqueda de más.

La diferencia entre el enfoque económico y el enfoque histérico frente al uso de los recursos naturales fue demostrada con una apuesta entre el economista Julian Simon y el ambientalista Paul Ehrlich. El profesor Simon ofreció apostar, a cualquier persona, que un grupo cualquiera de cinco recursos naturales no aumentarían sus costes reales en un período que éstas eligiesen. Un grupo liderado por el profesor Ehrlich aceptó la apuesta y eligió cinco recursos naturales. También eligió diez años como el período establecido para medir el cambio de los costes reales de estos recursos naturales. Al final de la década, no sólo habían terminado bajando los costes de esos recursos naturales, ¡sino que también lo hicieron los costes de todos y cada uno de los recursos que ellos habían esperado que se incrementasen! Obviamente, si estos recursos hubiesen estado remotamente cerca de agotarse, sus costes se hubiesen incrementado, porque el valor actual de esos potencialmente escasos recursos hubiese aumentado.

En un sentido absoluto, es evidente que la cantidad total de recursos naturales debe estar disminuyendo. Sin embargo, un recurso que se acabará siglos después de que se vuelva obsoleto, o mil años después de que el sol se enfríe, no es un problema práctico serio. Si efectivamente se nos fuese a acabar en un período de relevancia práctica, entonces el valor actual del recurso cuyo agotamiento está sobre nosotros,

automáticamente nos obligará a conservarlo, sin necesidad de histeria pública o exhortación política.

De la misma manera que los precios nos obligan a compartir recursos escasos y sus productos con los demás en un momento dado, el valor presente nos hace que compartamos esos recursos con generaciones futuras con el paso del tiempo, incluso sin darnos cuenta de que lo estamos haciendo. También es posible compartir políticamente, haciendo que el gobierno asuma el control de los recursos naturales, así como puede asumir el control de otros activos, o de hecho, toda la economía.

La eficiencia del control político en relación con los impersonales controles de los precios en el mercado depende, en parte, de cuál es el método que representa las realidades subyacentes más adecuadamente. Como ya se indicó en capítulos anteriores, los controles de precios y la asignación directa de recursos por parte de instituciones políticas requieren mucho más conocimiento explícito por parte de un pequeño número de planificadores de lo que requiere una economía de mercado para que pueda ser coordinada por precios a los que responden millones de personas según el conocimiento de primera mano de sus propias circunstancias y preferencias, y los relativamente pocos precios que cada individuo debe manejar.

Los planificadores pueden hacer proyecciones falsas fácilmente, ya sea por ignorancia o por varios motivos políticos, como la búsqueda de más poder, la reelección u otros objetivos. Por ejemplo, en la década de 1970 se encomendó a los científicos del gobierno que estimasen el tamaño de las reservas de gas natural de Estados Unidos y cuánto tiempo durarían, considerando el ritmo de consumo de ese entonces. ¡Su estimación era que Estados Unidos tenía suficiente gas natural como para los siguientes mil años! Mientras que algunos pueden considerar esto como buenas noticias, políticamente eran malas, ya que en aquel momento el presidente de Estados Unidos estaba tratando de suscitar apoyo popular para más programas gubernamentales con el objetivo de lidiar con la «crisis» energética. Esta estimación fue repudiada por la Administración Carter y se inició un nuevo estudio, que llegó a resultados más políticamente aceptables.

A veces, las reservas probadas de un recurso natural parecen ser particularmente pequeñas porque la cantidad disponible a los costes actualmente factibles está, de hecho, cerca de agotarse en unos pocos años. Puede que existan enormes cantidades disponibles a un coste de extracción y procesamiento un poco más alto, pero estas cantidades adicionales no se tocarán, de ninguna manera, hasta que las cantidades disponibles a costes más bajos se agoten. Por ejemplo, antes, cuando había grandes depósitos de carbón disponibles en la superficie, alguien podía hacer sonar la alarma indicando que el carbón que era «económicamente factible» para ser utilizado, el que se podía obtener sin «costes prohibitivos», «se estaba agotando». Pero nuevamente, el propósito mismo de los precios es el de ser prohibitivos. En este caso, esa prohibición evita que recursos más costosos sean utilizados sin necesidad, siempre y cuando existan otras fuentes menos costosas del mismo recurso. Una situación similar existe

el día de hoy, cuando gran parte del petróleo encontrado en un depósito no se extrae porque los costes de extraer más del pozo más fácilmente accesible no pueden ser cubiertos a los precios de mercado actuales.

Durante la crisis del petróleo de 2005, cuando el precio de la gasolina en Estados Unidos se disparó al doble de lo que había sido menos de dos años atrás, y las personas comenzaron a preocuparse de que el mundo se estaba quedando sin este recurso, *The Wall Street Journal* informó:

> La región de Athabasca en Alberta (Canadá), por ejemplo, en teoría podría producir entre 1,7 y 2,5 billones de barriles de petróleo en sus 140.000 kilómetros cuadrados de arenas bituminosas, que la convierten en la segunda reserva más grande detrás de las de Arabia Saudita. Las reservas de Athabasca aún están prácticamente vírgenes debido a que la extracción del petróleo de las arenas es cara y complicada. Hay que remover aproximadamente dos toneladas de arena para extraer un barril de petróleo. Pero si los precios del petróleo se mantienen en los niveles actuales —de hecho, si los precios se mantienen por encima de los 30 dólares por barril, como lo han hecho desde finales de 2003—, procesar arenas bituminosas sería rentable. Actualmente existe una inversión y producción limitada en Athabasca.

Si la tecnología nunca avanzara, entonces todos los recursos se volverían más costosos con el paso del tiempo, dado que los que son más fáciles de obtener y los depósitos que se pueden procesar más fácilmente son los que se consumirán primero, y los menos accesibles, o menos ricos, o los depósitos que son más difíciles de procesar son a los que se acude después. Sin embargo, con los avances tecnológicos, puede que efectivamente cueste menos adquirir recursos futuros cuando llegue el momento, como sucedió con los recursos sobre los que habían apostado Julian Simon y Paul Ehrlich. Por ejemplo, el coste promedio de encontrar un barril de petróleo cayó de 15 dólares, en 1977, a 5 dólares, en 1998. No debería causarnos sorpresa alguna saber que las reservas probadas de petróleo eran más grandes cuando el coste de saberlo cayó.

El petróleo no es, de ninguna manera, el único recurso cuya disponibilidad está afectada por los precios. Lo mismo se puede decir de la producción de níquel, por ejemplo. Cuando su precio aumentó a principios del siglo XXI, *The Wall Street Journal* explicó:

> Hace algunos años hubiese sido difícil encontrar un mejor ejemplo de un proyecto minero fracasado que Murrin Murrin, una enorme operación de extracción de níquel destinada al fracaso en lo más profundo del desierto de Australia occidental.

> Ahora, Murrin Murrin es la favorita de los inversionistas. Las acciones de la empresa que la opera […] se triplicaron el año pasado, y algunos analistas consideran que puede haber aún más crecimiento.
>
> Este sorprendente repunte resalta un hecho central del actual boom de las materias primas: con precios así de altos —especialmente para el níquel— incluso los proyectos técnicamente complicados o con problemas crónicos lucen bien. El níquel es utilizado más comúnmente para la fabricación de acero inoxidable.

Aunque las reservas de recursos naturales de una nación se discutan comúnmente en términos de cantidades físicas, los conceptos económicos de costes, precios y valores actuales deben ser considerados si se quiere llegar a conclusiones prácticas. Además de las innecesarias alarmas sobre el agotamiento de los recursos naturales, también ha habido afirmaciones injustificadamente optimistas de que un país tiene equis miles de millones de dólares en «riqueza natural» en hierro o depósitos de bauxita o algún otro recurso natural. Este tipo de afirmaciones significan muy poco si no se considera cuánto costaría extraer y procesar esos recursos, y esto es algo que varía mucho entre un lugar y otro. La extracción de petróleo de las arenas bituminosas de Canadá, por ejemplo, cuesta tanto que, hasta hace unos cuantos años, el petróleo allí ni siquiera era contado como parte de las reservas mundiales. Pero, cuando el precio del petróleo se disparó por encima de los 100 dólares por barril, Canadá se convirtió en uno de los líderes mundiales en reservas. En cambio, cuando se vendía a 20 dólares por barril, ni siquiera valía la pena pensar en las reservas de arenas bituminosas de Canadá.

13

Riesgos y seguros

La asunción de riesgos es la leche materna del capitalismo.

The Wall Street Journal

Los riesgos inherentes a las actividades económicas pueden ser afrontados de una amplia variedad de formas. Además de la especulación con materias primas y la administración de stocks que fueron discutidas en el capítulo anterior, las formas de lidiar con los riesgos incluyen las acciones, los bonos y los seguros. También existen otras actividades económicas análogas a las acciones, bonos y seguros que se debaten con los riesgos de maneras que son diferentes desde el punto de vista jurídico, pero que son similares económicamente. También existen sistemas que son llamados de «seguro social», pero que en absoluto son seguros. En este caso, como en muchos otros, no podemos guiarnos por las palabras sino que debemos examinar la realidad subyacente.

Cuando una casa, un negocio o cualquier otro activo aumenta de valor con el paso del tiempo, a este incremento se le llama «ganancia de capital». Aunque es otra forma de ingreso, es diferente a los salarios porque no se paga justo después de haber sido ganado, sino que llega con el paso de unos años. Un bono a treinta años, por ejemplo, sólo puede ser cobrado pasados treinta años. Si una persona nunca vende su casa, entonces cualquier incremento en su valor será llamado «ganancia de capital no percibida». Lo mismo se puede decir de alguien que abre una tienda de alimentos que se vuelve más valiosa a medida que su ubicación se hace más conocida en el barrio, y a medida que crea un grupo de clientes acostumbrados a comprar en esa tienda en particular. Tal vez cuando el dueño fallezca, su viuda o sus hijos decidan vender la tienda, y sólo entonces se podrá percibir la ganancia de capital.

A veces la ganancia de capital proviene de una transacción estrictamente financiera, cuando alguien simplemente paga a otra persona una cierta cantidad de dinero para recibir otra cantidad, más o menos más grande, en un tiempo futuro. Esto sucede cuando se deposita dinero en una cuenta de ahorros que paga intereses, o cuando un prestamista presta dinero, o al comprar un bono del Tesoro de Estados Unidos de 10.000 dólares por un poco menos de esa cantidad. Sin importar cómo, la ganancia de capital consiste simplemente en sacrificar dinero en el presente para obtener más dinero en el futuro. El hecho de que se paguen intereses implica que el dinero de hoy en día será más valioso que el mismo dinero en el futuro. Cuánto más depende de muchas cosas, y varía de tiempo en tiempo, y también de país en país.

Bonos

Durante el apogeo de la industrialización británica, en el siglo XIX, las compañías de ferrocarriles podían recaudar las enormes cantidades de dinero que necesitaban para construir kilómetros de vías y comprar trenes vendiendo bonos al 3 por ciento al año. Esto era posible sólo porque el público tenía mucha confianza, tanto en los ferrocarriles como en la estabilidad de la moneda. Si la tasa de inflación hubiese sido del 4 por ciento anual, aquellos que compraban los bonos hubiesen perdido valor real en lugar de haberlo ganado. Pero el valor de la libra esterlina británica era muy estable y fiable en la época.

Desde entonces, la inflación se ha vuelto algo más común, por lo que las tasas de interés, ahora, tendrían que cubrir cualquiera nivel de inflación esperada y además dejar una perspectiva real de ganancias en términos de un incremento en el poder adquisitivo. El riesgo de inflación varía de país en país y de época en época, por lo que las tasas de rentabilidad sobre las inversiones deben incluir un margen de tolerancia por el riesgo de inflación, que también puede variar. A principios del siglo XXI, los bonos del gobierno de México pagaban 2,5 puntos porcentuales más en interés que los bonos de Estados Unidos, mientras que los de Brasil pagaban cinco puntos porcentuales más que los de México. La tasa de interés de los bonos brasileños se disparó otros diez puntos porcentuales tras el surgimiento de un candidato de izquierda a la presidencia del país. Los riesgos variables se reflejan en las también variables primas de riesgo que se añaden a las tasas de interés. Para abril de 2003, las tasas de interés a corto plazo variaban entre menos del 2 por ciento en Hong Kong, el 18 por ciento en Rusia y el 39 por ciento en Turquía.

Sin embargo, dejando la inflación de lado, ¿cuánto valdría para usted al día de hoy un bono de 10.000 dólares que vence en un año? Es decir, ¿cuánto ofrecería por un bono que puede ser rescatado por 10.000 dólares el año que viene? Evidentemente no valdría 10.000 dólares, porque el dinero futuro no es tan valioso como la misma cantidad de dinero presente. Incluso si estuviese seguro de que seguiría estando vivo dentro de un año, e incluso si no se esperase nada de inflación, aún preferiría tener la misma cantidad de dinero ahora que después. Si no hay más opciones, el dinero que tiene hoy podría ser depositado en un banco y ganar intereses durante un año con él. Por la misma razón, si tuviese la opción de comprar un bono que vence en un año y otro, con el mismo valor nominal, que vence en diez años, no estaría dispuesto a ofertar lo mismo por el que vence una década después. Lo que esto nos dice es que la misma cantidad nominal de dinero tiene diferentes valores, dependiendo de cuánto deba esperar para recibir un beneficio por ella.

Con una tasa de interés lo suficientemente alta puede que usted esté dispuesto a esperar un largo período para recibir su dinero de vuelta. La gente compra bonos a treinta años todo el tiempo, aunque normalmente a tasas de rendimiento más altas de

las que pagan sobre títulos financieros que vencen en un año o una década. Por otro lado, con tasas de interés demasiado bajas, nadie estaría dispuesto a esperar ni un segundo para recibir todo su dinero de vuelta. Existe un punto intermedio en el que hay una tasa de interés con la que le sería indiferente el prestar su dinero o quedárselo. Con esa tasa de interés, el valor presente de una cantidad determinada de dinero futuro es igual al de otra cantidad más pequeña presente. Por ejemplo, si es indiferente al 4 por ciento, entonces cien dólares hoy valdrán 104 dólares en un año para usted. Cualquier negocio o agencia gubernamental que quiera que usted le preste 100 dólares hoy, con una promesa de que le devolverá el dinero en un año, tendrá que hacer una devolución de, por lo menos, 104 dólares. Si todos los demás tienen las mismas preferencias que usted, entonces la tasa de interés en la economía en su conjunto será del 4 por ciento.

¿Qué sucedería si no todas las personas tienen las mismas preferencias que usted? Supongamos que los otros sólo prestarán sólo cuando puedan recibir de vuelta el 5 por ciento más al final del año. En ese caso, la tasa de interés para la economía en su conjunto será del 5 por ciento, simplemente porque los negocios y el gobierno no pueden prestarse el dinero que desean por menos de eso y no necesitan ofrecer más que eso. Si la tasa de interés nacional es del 5 por ciento, no tendría usted por qué aceptar menos de eso, incluso si estuviera dispuesto a aceptar un 4 por ciento, de ser necesario.

En esta situación, regresemos a la pregunta de cuánto estaría usted dispuesto a ofrecer por un bono de 10.000 dólares que vence en un año. Con una tasa de interés del 5 por ciento disponible para toda la economía, no le convendría ofrecer más de 9.523,81 dólares por un bono de 10.000 dólares que vence en un año. Al invertir esa misma cantidad de dinero en otro lado, hoy al 5 por ciento, podría recuperar 10.000 dólares en un año. Por lo tanto, no hay razón por la que ofrecer más de 9.523,81 dólares por el bono de 10.000. ¿Qué sucedería si la tasa de interés para la economía en su conjunto fuera del 12 por ciento, y no del 5 por ciento? Entonces no le convendría pagar más de 8.928,57 por un bono de 10.000 que vence en un año. En resumen, lo que la gente ofrecerá pagar por los bonos depende de cuánto podrían recibir por la misma cantidad de dinero si la pusieran en otro lado. Es por ello que los precios de los bonos bajan cuando las tasas de interés suben, y viceversa.

Lo que esto dice también es que, cuando la tasa de interés es del 5 por ciento, 9.523,81 dólares en el año 2000 es lo mismo que 10.000 dólares, en el año 2001. Esto plantea preguntas sobre los impuestos sobre las ganancias de capital. Si alguien compra un bono por el precio anterior y lo vende un año después por el segundo, el gobierno seguramente querrá gravar la diferencia de 476,19 dólares. Pero, ¿es eso lo mismo que un incremento en el valor, si las dos sumas de dinero son simplemente equivalentes? ¿Qué sucedería si hubiese una inflación del 1 por ciento, de modo que los 10.000 dólares, que fueron recibidos no fueran suficientes para compensar por la espera? ¿Qué sucedería si hubiese habido una inflación del 5 por ciento, de modo que

la cantidad recibida no valiera más que el valor que se prestó originalmente, sin ningún tipo de compensación por la espera? Evidentemente, el inversionista estaría en peores condiciones de las que estaría si nunca hubiese comprado el bono. ¿Cómo es posible entonces que esta «ganancia de capital» pueda ser considerada una ganancia?

Éstas son tan sólo algunas de las consideraciones que hacen que los impuestos sobre ganancias de capital sean más complicados que los impuestos sobre otras formas de ingresos como los salarios. Algunos gobiernos de algunos países no gravan las ganancias de capital en absoluto, mientras que las tasas a las que éstas están gravadas en Estados Unidos siguen estando sujetas a controversia política.

RENTABILIDAD VARIABLE FRENTE A RENTABILIDAD FIJA

Hay muchas maneras de enfrentarse al hecho de que el valor real de una cantidad dada de dinero varía en relación con el momento en que será recibida y con la probabilidad de que nunca sea recibida. Las acciones y los bonos están entre las muchas maneras de lidiar con los distintos riesgos. Las personas que no tienen ningún interés en comprar estos títulos financieros también deben enfrentarse a los mismos principios, de otras maneras, ya sea cuando deciden estudiar una carrera o cuando consideran temas de política pública para el país en su conjunto.

ACCIONES FRENTE A BONOS

Los bonos son diferentes a las acciones en el sentido de que los bonos son compromisos legales para pagar cantidades fijas de dinero, en una fecha predeterminada. Las acciones representan simplemente una participación en el negocio que las emite, y no hay ninguna garantía de que, en primer lugar, el negocio generará ganancias, y mucho menos de que pagará dividendos en lugar de reinvertir esas ganancias en el mismo negocio. Los que tienen bonos tienen el derecho legal a que se les pague lo que se les prometió, independientemente de si el negocio está generando ganancias o perdiendo dinero. En este sentido, son como los empleados del negocio, con los que se han acordado compromisos fijos en relación con cuánto les deberán pagar por hora, semana o mes. Tienen derecho a esas cantidades independientemente de si la empresa es rentable o no. Los dueños de un negocio —ya sea un solo individuo o millones de accionistas— legalmente no tienen derecho a nada, excepto a lo que quede una vez que ha terminado de pagar a sus empleados, a los que tienen bonos y a otros acreedores.

Considerando el hecho de que la mayoría de los negocios nuevos quiebran en pocos años, lo que sobra puede fácilmente ser tan negativo como positivo. En otras

palabras, puede que las personas que crean negocios no sólo no logren obtener ganancias, sino que también pierdan parte o todo lo que invirtieron en un principio. En resumen, los bonos y las acciones tienen diferentes niveles de riesgo. Las combinaciones de bonos y acciones, vendidas por los diferentes tipos de empresas, suelen reflejar los riesgos inherentes a los distintos negocios.

Imagínese que alguien está recolectando dinero para entrar en un negocio en el cuál: 1) las posibilidades de terminar en la quiebra son de mitad y mitad y 2) si el negocio sobrevive financieramente, el valor inicial de la inversión aumentará diez veces. Tal vez el emprendedor está perforando en búsqueda de petróleo o especulando con moneda extranjera. ¿Qué haría usted si le invita a contribuir con 5.000 dólares en esta empresa? Si puede cargar con el riesgo, ¿le sería mejor comprar 5.000 dólares en acciones o en bonos de la empresa?

Si decide comprar los bonos, sus posibilidades de recibir todo su dinero de vuelta siguen siendo del 50 por ciento. Y si esta empresa prosperase, sólo tendría derecho a recibir la tasa de interés especificada en el bono en un principio, independientemente de cuántos millones de dólares gane el emprendedor con su dinero. La compra de bonos en una situación como ésta no parece ser una buena opción. Por otro lado, el comprar acciones puede que tenga más sentido. Si el negocio quiebra, sus acciones puede que pierdan todo su valor, mientras que un bono es posible que aún mantenga un poco de valor residual según los activos sobrantes que puedan ser vendidos, incluso si éstos sólo llegan a pagar a los portadores de bonos y otros acreedores unos cuantos centavos por cada dólar adeudado. Por otro lado, si el negocio es exitoso y sus activos aumentan diez veces, entonces el valor de sus acciones también aumentará diez veces.

Éste es el tipo de inversión que normalmente se conoce como «capital de riesgo», a diferencia de la compra de acciones o bonos de corporaciones bien establecidas que es poco probable que quiebren o tengan una espectacular tasa de rentabilidad sobre sus inversiones. Como regla básica, se ha estimado que un capitalista de riesgo necesita al menos una tasa de rentabilidad del 50 por ciento sobre sus inversiones exitosas, para poder cubrir los costes de las muchas inversiones fracasadas y aún así poder salir adelante, en general. En la vida real, las tasas de rentabilidad sobre el capital de riesgo pueden variar en gran medida entre un año y otro. Durante los doce meses previos al 30 de septiembre de 2001, los fondos de capital de riesgo perdieron un 32,4 por ciento. Es decir, no sólo estos capitalistas de riesgo, en su conjunto, no lograron obtener ganancia alguna, sino que también perdieron casi un tercio del dinero que habían invertido. Pero, sólo un par de años antes, los capitalistas de riesgo obtuvieron una tasa de rentabilidad promedio del 163 por ciento.

La pregunta de si este tipo de actividad vale la pena, desde el punto de vista del capitalista de riesgo, se puede dejar a consideración del capitalista. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, la pregunta es si este tipo de actividad financiera representa una asignación eficiente de los recursos escasos que tienen usos

alternativos. Aunque hay capitalistas de riesgo que terminan en la quiebra, al igual que las empresas en las que invierten, la industria del capital de riesgo, en su conjunto, no pierde dinero, es decir, no despilfarra los recursos disponibles de la economía. De hecho, es sorprendente cómo algo que parece ser tan arriesgado, como el capital de riesgo, normalmente funciona bien, desde el punto de vista de la economía en su conjunto, incluso si no es así, desde el punto de vista de cada capitalista de riesgo.

Ahora analicemos los bonos y las acciones desde el punto de vista del emprendedor que está tratando de recaudar dinero para un negocio arriesgado. Sabiendo que los bonos serían poco atractivos para los inversionistas y que un banco probablemente no estará dispuesto a prestarle el dinero debido a los altos riesgos, es casi un hecho que el emprendedor tratará de conseguir el dinero a través de la venta de acciones. En el otro extremo del espectro del riesgo, pensemos en una empresa de servicios públicos que provee algo que el público demanda, como agua o electricidad. Normalmente es muy poco arriesgado invertir en una empresa como ésta, por lo que la empresa de servicios puede emitir y vender bonos sin tener que pagar las cantidades más altas que los inversionistas ganarían sobre sus acciones.[31] En años recientes, algunos fondos de pensiones que buscaban lugares donde hacer inversiones seguras y a largo plazo a partir de las que pagar a sus jubilados, han invertido en la construcción de carreteras con peajes, de las que pueden esperar recibir beneficios en forma constante durante años.

En resumen, los riesgos varían de negocio a negocio y, en consecuencia, también lo hacen sus acuerdos financieros. En un extremo, un especulador de materias primas puede pasar de ganancias a pérdidas y viceversa, no sólo de un año a otro, sino incluso de una hora a otra en un día cualquiera. Es por eso que se ven imágenes de gritos y señas frenéticas en los mercados de materias primas en la televisión, donde los precios cambian tan rápido que la diferencia entre cerrar un trato en este momento y hacerlo cinco minutos después puede significar grandes cantidades de dinero.

Un patrón más común entre aquellos negocios que tienen éxito es el de tener pocos o ningún ingreso en un comienzo, seguido de ganancias más altas cuando la empresa desarrolla una clientela y establece una reputación. Por ejemplo, un dentista que recién comienza en su profesión tras graduarse en la universidad y que compra el costoso equipo necesario, puede que tenga muy poco o ningún ingreso neto en su primer año, antes de que sea muy bien conocido en la comunidad como para atraer a una clientela más grande. Durante ese período, puede que la secretaria gane más dinero que el mismo dentista. Más adelante, por supuesto, la situación se revertirá y algunos observadores podrían pensar que es injusto que el dentista gane mucho más que la secretaria.

Incluso cuando cantidades de dinero variable sumen el mismo total que cantidades fijas, es poco probable que sean igualmente atractivas. ¿Estaría usted igualmente dispuesto a optar por una de dos ocupaciones que tienen el mismo ingreso

promedio —por decir, 50.000 dólares al año— durante la próxima década, si una de ellas paga 50.000 cada año, mientras que el ingreso en la otra ocupación podría variar desde 10.000 en un año a 90.000 dólares el próximo año y viceversa, con un patrón impredecible? Lo más probable es que usted exija que la ocupación cuya paga es variable tenga un promedio de ingresos más alto que la ocupación cuyo ingreso es fiable y fijo, para hacerlas igualmente atractivas. De igual manera, las acciones normalmente tienen tasas de rentabilidad más altas que los bonos, ya que su tasa de rentabilidad es variable (incluyendo, en algunas ocasiones, ninguna rentabilidad), mientras que los bonos tienen una tasa de rentabilidad garantizada. No es un principio moral lo que hace que esto suceda. Sucede porque las personas no asumirán el riesgo de comprar acciones a menos que puedan esperar un rendimiento más alto de lo que obtendrían con los bonos.

El nivel de riesgo varía no solamente con el tipo de inversión, sino también con el período. Para un período de un año, los bonos puede que sean mucho más seguros que las acciones. Pero por un período de veinte o treinta años, el riesgo de inflación amenaza el valor de los bonos y otros activos de cantidades de dólares fijos, como las cuentas bancarias, mientras que los precios de las acciones tienden a aumentar con la inflación como los bienes raíces, las fábricas y otros activos reales. Al ser partes de activos reales, las acciones suben de precio a medida que lo hacen los activos reales mismos, durante períodos inflacionarios. Es por eso que la relativa seguridad de los dos tipos de activos puede ser muy diferente tanto a largo como a corto plazo.

Una persona que está planificando su futura jubilación con mucha anticipación puede hallar que una combinación adecuada de acciones es una inversión bastante segura para una persona que necesita el dinero en uno o dos años. «Como dinero en el banco» es una frase popular para indicar que algo es muy seguro, pero el dinero en el banco no es necesariamente algo muy seguro por un período de varias décadas, cuando la inflación puede quitarle gran parte de su valor. Lo mismo se puede decir de los bonos. Eventualmente, cuando se llega a una edad en la que la esperanza de vida ya no se mide en décadas, puede que sea prudente transferir dinero de acciones a bonos, cuentas bancarias y otros activos que son más seguros a corto plazo.

RIESGO Y TIEMPO

El mercado o bolsa de valores, en su conjunto, no es tan arriesgado como la especulación con materias primas o el capital de riesgo, pero tampoco es un modelo de estabilidad. Incluso durante un auge en la economía y en las acciones, el Índice Bursátil Dow Jones, que calcula los movimientos de acciones de las sociedades anónimas más grandes, puede caer un día cualquiera. En toda la historia del mercado accionario de Estados Unidos, la racha más larga de días hábiles durante los que el Dow Jones terminó en positivo es de catorce días, en 1897. En 2007, *The Wall Street Journal* informó: «Hasta el día de ayer, el Índice Bursátil Dow Jones tuvo su racha

ganadora más larga desde 2003: ocho sesiones. Si ésta hubiese continuado por un día más, hubiese sido la racha más larga en más de una década». Pese a esto, la prensa informa de las subidas y caídas de la bolsa como si fueran grandes noticias, muchas veces ofreciendo explicaciones sobre las posibles causas del alza o la caída en un día en particular. Pero los precios de las acciones de todo el mundo han estado subiendo y bajando durante siglos.

No solamente las acciones, sino que todas las demás formas de inversión implican riesgos, y estos riesgos, relativos los unos a los otros, varían según el período. Pese a que los precios de las acciones suben y bajan de un día a otro —o incluso de una hora a otra— mientras que los precios de los bonos son por lo general menos volátiles, también existe una tendencia a largo plazo a que los precios de acciones se inclinen a elevarse más que los bonos, con la inflación, así como con la prosperidad general. A manera de ejemplo extremo de cómo el riesgo puede variar con el paso del tiempo, un dólar invertido en bonos del año 1801 habría valido casi mil dólares en 1998, mientras que un dólar invertido en acciones ese mismo año habría valido más de medio millón de dólares. Todo esto es en términos reales, teniendo en cuenta la inflación.

Mientras tanto, un dólar invertido en oro en 1801 valdría sólo 78 centavos en 1998. La frase «tan bueno como el oro» puede ser tan engañosa como la frase «dinero en el banco» cuando se habla de a largo plazo. Mientras que ha habido muchos períodos de corto plazo en que los bonos y el oro han mantenido su valor mientras que las acciones se desplomaban, la seguridad relativa de estas distintas formas de inversión varía bastante dependiendo de cómo de largo sea el período que se está considerando. Es más, el patrón no siempre es el mismo para todas las áreas.

La tasa de rentabilidad real sobre las acciones estadounidenses era de sólo un 3,6 por ciento durante la década de la Depresión, entre 1931 y 1940, mientras que los bonos pagaban el 6,4 por ciento. Sin embargo, los bonos tuvieron una tasa de rentabilidad negativa en términos reales durante las décadas sucesivas de 1940, 1950, 1960 y 1970, mientras que las acciones tuvieron tasas de rentabilidad positivas en esos años. En otras palabras, el dinero invertido en bonos durante esas décadas inflacionarias no hubiese podido comprar lo mismo cuando fueron cobrados que cuando fueron comprados, incluso si se recibieron mayores sumas de dinero al final. Con la restauración de la estabilidad de precios en las últimas dos décadas del siglo XX, tanto las acciones como los bonos tuvieron tasas de rentabilidad positivas. Pero, durante la primera década del siglo XXI, eso cambió, como indica *The New York Times*:

> Si usted invirtió 100.000 dólares el 1 de enero de 2000, en el índice del fondo Vanguard que da seguimiento al Standard & Poor’s 500, habría terminado con 89.072 dólares a mediados de diciembre de 2009. Ajuste eso por inflación a dólares de enero del año 2000, y se hubiese quedado con 69.114 dólares.

Sin embargo, con una cartera más diversa y una estrategia de inversión más compleja, los 100.000 dólares iniciales se hubiesen convertido en 317.747 en el mismo período, con un valor de 260.102 dólares de enero de 2000, teniendo en cuenta la inflación.

El riesgo está siempre relacionado directamente con el momento en que se tomó la decisión. En retrospectiva, todos somos unos genios, pero el riesgo siempre implica mirar hacia el futuro, no hacia el pasado. Durante los primeros y financieramente inestables años de McDonald’s, la empresa estaba tan desesperada por tener efectivo que su fundador, Ray Kroc, ofreció vender la mitad de sus acciones de la compañía por 25.000 dólares, y nadie aceptó su oferta. Si alguien lo hubiese hecho, esa persona se hubiese convertido en multimillonaria con el paso de los años. Pero en ese momento no fue insensato para Ray Kroc hacer ese tipo de oferta, ni tampoco fue insensato para los demás el rechazarla.

La relativa seguridad y rentabilidad de varios tipos de negocios dependen del conocimiento particular de una persona. Un bregado experto en transacciones financieras puede que se vuelva rico especulando en oro, mientras que las personas con conocimientos más modestos tal vez estén perdiendo a lo grande. Sin embargo, con el oro es difícil terminar absolutamente sin nada, ya que el oro siempre tiene un valor para la joyería y los usos industriales, mientras que una acción cualquiera puede terminar valiendo menos que el papel sobre el que está impresa. Tampoco son sólo los novatos los que pierden dinero en el mercado de valores. En 2001, los 400 estadounidenses más ricos perdieron un total de 283.000 millones de dólares.

RIESGO Y DIVERSIFICACIÓN

Los diferentes niveles y variedades de riesgos pueden ser enfrentados teniendo una variedad de inversiones —una «cartera», como lo llaman— para que cuando un tipo de inversión no esté yendo bien, otros estén prosperando, con lo que se reduce el riesgo global de todos los activos. Por ejemplo, como ya se indicó anteriormente, los bonos puede que no rindan bien en un período en el que las acciones son muy rentables, o viceversa. Una cartera que incluye una combinación de acciones y bonos puede que sea mucho menos arriesgada que invertir exclusivamente en cualquiera de los dos. Incluso añadir una inversión que individualmente es arriesgada, como el oro, cuyo precio es muy volátil, a una cartera puede reducir el riesgo de ésta en su conjunto, ya que los precios del oro tienden a moverse en dirección opuesta al precio de las acciones.

Los riesgos de una cartera que consiste más que nada —o incluso exclusivamente — en acciones también pueden ser reducidos, al tener una mezcla de acciones de diferentes compañías. Éstas puede que sean un grupo de acciones seleccionadas por un inversionista profesional que cobra a otras personas por seleccionar y manejar su dinero en lo que se llama un «fondo mutuo». Cuando la selección de acciones que son compradas por el fondo común es, simplemente, una mezcla de las acciones que

componen el Índice Bursátil Dow Jones o el Índice Standard & Poor’s, entonces existe menos necesidad de administrar el fondo y puede que el servicio sea más barato. Los fondos mutuos administran grandes cantidades de dinero de inversionistas. Más de cincuenta de ellos tienen activos de, por lo menos, 10.000 millones de dólares.

En teoría, aquellos fondos mutuos donde los administradores supervisan activamente los mercados y luego eligen qué acciones comprar y vender deberían tener una tasa de rentabilidad más alta que los que simplemente compran cualquier acción que resulta formar parte de los índices del Dow Jones o el Standard & Poor’s (llamados «fondos mutuos indexados»). A varios fondos mutuos que son administrados activamente, en efecto, les va mejor que a los fondos mutuos indexados, pero durante muchos años los fondos indexados han tenido tasas de rentabilidad más altas que la mayoría de los fondos mutuos que son administrados activamente, para la vergüenza de estos últimos. En 2005, por ejemplo, de los 1.137 fondos administrados activamente que manejaban acciones de grandes corporaciones, sólo a un 55,5 por ciento le fue mejor que el índice Standard & Poor’s.

Por otro lado, los fondos indexados ofrecen muy pocas posibilidades para capturar grandes oportunidades, de la misma manera que lo podrían hacer los fondos que son administrados de manera activa. Un reportero de *The Wall Street Journal* que recomendó fondos indexados para las personas que no tenían el tiempo, o la confianza, para comprar sus propias acciones por su cuenta dijo: «Es cierto, probablemente no reirá camino al banco, pero sonreirá con aire de suficiencia». Sin embargo, los fondos indexados perdieron el 9 por ciento de su valor en el año 2000, por lo que nadie está libre del riesgo en ningún lugar. Para los fondos mutuos en su conjunto —tanto los administrados como los indexados— una inversión de 10.000 dólares, a comienzos de 1998, valdría menos de 9.000 dólares, en 2003. De mil fondos mutuos, sólo uno obtuvo ganancias todos los años del decenio que culminó en 2003. Lo que importa, sin embargo, es si normalmente ganan dinero.

Mientras que los fondos mutuos aparecieron recientemente, en el último tercio del siglo XX, los principios económicos de la diversificación de riesgos han sido comprendidos desde hace mucho tiempo por aquellos que invierten su propio dinero. En siglos pasados, los dueños de barcos, muchas veces encontraban que era más prudente ser dueños del 10 por ciento de diez barcos diferentes, en lugar de ser dueño de la totalidad de un solo barco. Los peligros de que un barco se hundiera eran mucho más grandes en las épocas de barcos de madera y velas que en la era moderna, de barcos de metal propulsados mecánicamente. Poseer el 10 por ciento de acciones de cada uno de diez barcos distintos aumentaba el riesgo de pérdida por hundimiento, pero reducía considerablemente el terrible impacto de dicha pérdida.

INVERTIR EN CAPITAL HUMANO

La inversión en capital humano es, en algunos aspectos, similar a la inversión en algunos tipos de capital y diferente en otros. Las personas que aceptan trabajos en los que no recibirán un sueldo, o que recibirán mucho menos de lo que hubiesen podido obtener en otro lado, están, de hecho, invirtiendo su tiempo de trabajo, en lugar de dinero, con la esperanza de obtener mayores beneficios, en el futuro, de lo que obtendrían si aceptaran un trabajo que paga un salario más alto de entrada. Pero cuando alguien invierte en el capital humano de otra persona, la rentabilidad sobre esta inversión no es tan fácilmente recuperable por parte del inversionista. Por lo general, hay personas que usan el dinero de otras para pagar sus estudios, por ejemplo, ya sea como un regalo —de sus padres, filántropos u organizaciones, o del gobierno— o tomándolo prestado.

Mientras que los estudiantes, efectivamente, pueden emitir bonos, muy pocas veces emiten acciones. Es decir, muchos estudiantes se endeudan para pagar por su educación, pero rara vez venden una participación porcentual de sus ganancias futuras. En los pocos casos en que los estudiantes han hecho eso, muchas veces rehúsan continuar contribuyendo con una parte de sus ingresos después de que ya cubrieron la totalidad de la inversión hecha en ellos. Sin embargo, los dividendos de las corporaciones que emiten acciones continúan siendo pagados independientemente de si la inversión inicial ya ha sido devuelta. Ésta es la diferencia entre bonos y acciones.

Es engañoso analizar esta situación únicamente después de que una inversión en capital humano ha rendido frutos. Las acciones son emitidas precisamente debido al riesgo de que esa inversión no rinda beneficios. Dado que un número importante de estudiantes universitarios nunca se graduará, y que incluso algunos de los que lo hagan terminarán con ingresos insignificantes, agrupar todos estos riesgos permite que existan más fuentes de financiamiento privado disponibles para los estudiantes universitarios, en general. Idealmente, si los estudiantes potenciales pudieran y de hecho emitieran tanto acciones como bonos de ellos mismos, sería innecesario que sus padres o los contribuyentes tuvieran que pagar su educación; e incluso los estudiantes más azotados por la pobreza podrían asistir a las universidades más caras sin necesidad de ayuda financiera. Sin embargo, los obstáculos legales, la inercia institucional y las actitudes sociales han hecho que este tipo de acuerdos no se vuelvan algo común entre las universidades. Cuando en 1970 la Universidad de Yale ya ofrecía préstamos cuyos pagos futuros variarían según las ganancias futuras de los estudiantes, los que estudiaban derecho, administración de empresas y medicina normalmente no optaban por estos préstamos de la universidad, ya que sus altos ingresos en el futuro hubiesen significado tener que pagar mucho más de lo que se les prestó. De manera que prefirieron emitir bonos en lugar de acciones.

No obstante, en algunos proyectos sí es factible permitir que los seres humanos emitan bonos y acciones de sí mismos. Los representantes de los boxeadores muchas veces han sido dueños de un porcentaje de las ganancias de sus luchadores. Así es

que muchos jóvenes pobres han recibido años de entrenamiento en boxeo que, de otra manera, no hubiesen podido pagar. Tampoco sería factible simplemente endeudarse para tener acceso a este tipo de instrucción porque los riesgos para los prestamistas son demasiado altos para realizar préstamos a cambio de pagos fijos. Algunos boxeadores nunca llegan al punto en que sus ganancias por peleas les permitirán reponer los costes de su entrenamiento y representación. Tampoco es muy probable que los boxeadores tengan ocupaciones alternativas con las que puedan devolver los préstamos que necesitan para cubrir los costes de sus carreras de boxeo fracasadas. Los boxeadores son más propensos a terminar en prisión o bajo asistencia social que a tener un título universitario.

Dados los orígenes de bajos ingresos de la mayoría de los boxeadores y el alto riesgo de que nunca puedan generar una cantidad sustancial de dinero, financiar su entrenamiento inicial con acciones tiene más sentido que hacerlo con bonos. Un representante puede reclutar una decena de jóvenes de barrios pobres como potenciales boxeadores, sabiendo que la mayoría nunca recompensará sus inversiones de tiempo y dinero, pero calcula que un par de ellos probablemente lo hará, si él ha escogido de manera adecuada. Ya que no hay forma de saber con anticipación cuáles de ellos triunfarán, la idea es que su participación llegue a tener suficientes ganancias financieras con los boxeadores triunfadores, para contrarrestar las pérdidas con aquellos que nunca producen suficiente dinero para recuperar la inversión.

Por razones similares, los agentes de Hollywood suelen adquirir participaciones porcentuales en las ganancias futuras de actores y actrices jóvenes que aún no son conocidos, pero que parecen prometedores. De esta manera, la inversión de tiempo y dinero en el desarrollo y comercio de su talento se torna factible. La alternativa de pagar un sueldo a estos aspirantes a estrellas de cine por el servicio, en concepto de préstamo, es mucho menos factible, dado el alto riesgo de que la mayoría de ellos no logre alcanzar el éxito y, por tanto, nunca pueda devolver los préstamos, y puede que desaparezcan cuando vean claro que no tienen futuro alguno en Hollywood.

En diferentes épocas y lugares ha sido común para los contratistas de mano de obra proveer equipos de trabajadores inmigrantes para que trabajen en granjas, fábricas u obras, a cambio de un porcentaje de sus ganancias. De hecho, el contratista es el dueño de acciones —no bonos— de sus trabajadores. Estos trabajadores, por lo general, han sido gente muy pobre, que desconocían el idioma y las costumbres del país, por lo que sus perspectivas de encontrar trabajo por su cuenta eran poco prometedoras. En el siglo XIX y a principios del siglo XX, un gran número de trabajadores con contrato temporal llegaron a varias partes del hemisferio occidental desde Italia y a países del sudeste asiático desde China. Al mismo tiempo, trabajadores indios de estas características se repartieron, por todo el mundo, en países que habían constituido el Imperio británico, desde Malasia hasta Fiyi y la Guayana Británica.

En resumen, la inversión en capital humano, como en cualquier otro capital, ha sido realizada tanto en forma de acciones como de bonos. Aunque estos términos no son los utilizados jurídicamente, eso es lo que han significado en términos económicos. Éstas son sólo algunas de las maneras en las que se puede diversificar el riesgo, reduciendo así el riesgo total. Los seguros son otro ejemplo.

SEGUROS

Al igual que los especuladores de materias primas, las empresas de seguros lidian con riesgos inherentes e ineludibles. Un seguro transfiere y reduce esos riesgos. A cambio de una prima pagada por el asegurado, la empresa de seguros asume el riesgo de compensar por pérdidas causadas por accidentes automovilísticos, incendios en hogares, terremotos, huracanes y numerosas otras desgracias que pueden caer sobre los seres humanos. Existen más de 41.000 aseguradoras sólo en Estados Unidos.

Además de transferir riesgos, una empresa de seguros busca reducirlos. Por ejemplo, estas empresas cobran precios más bajos a los conductores más cuidadosos y rehúsan asegurar algunas casas hasta que se eliminen ciertos arbustos u otros materiales inflamables. Cobran primas más altas a las personas que trabajan en ocupaciones peligrosas. Segmentan a la población de diversas maneras y cobran diferentes precios a las personas con riesgos diferentes. De esta manera reducen sus propios riesgos a nivel general y, en el proceso, envían una señal a las personas que tienen trabajos peligrosos o que viven en barrios peligrosos, mostrándoles los costes creados por el comportamiento o la ubicación que han elegido.

El tipo de seguro más común —el seguro de vida— compensa por un infortunio que no se puede prevenir. Todos debemos morir, pero el riesgo en este caso es el momento de la muerte. Si todos supiéramos con anticipación que moriremos cuando cumplamos setenta años, entonces los seguros de vida no tendrían razón de existir, ya que no existiría ningún riesgo. La situación financiera de cada individuo podría ser tenida en cuenta con anticipación para tener en cuenta esa predecible muerte. El pagar primas a una empresa de seguros no tendría ningún sentido, porque la suma total a la que llegarían esas primas con el paso de los años no tendría que ser menor a la de la compensación recibida por los beneficiarios de la persona. Una empresa que ofrece seguros de vida se convertiría, de esta manera, en un emisor de bonos recuperables en una fecha fija. Si morimos a los setenta años, comprar un seguro de vida teniendo treinta años sería lo mismo que si hubiéramos comprado un bono a cuarenta años, y comprar un seguro de vida con los cuarenta cumplidos recientemente sería lo mismo que comprar un bono a treinta años.

Lo que hace diferentes de un bono a los seguros de vida es que ni la empresa aseguradora ni el asegurado saben cuándo ese individuo en particular morirá. Los

riesgos financieros y otros que acompañan la muerte de la persona que sustenta económicamente una familia o la de un socio de negocios son transferidos a la empresa de seguros, por un precio. Aquellos riesgos también son reducidos porque la muerte promedio entre millones de asegurados es mucho más predecible que la muerte de un individuo en particular. Como sucede con otros tipos de seguros, los riesgos no son simplemente transferidos de una parte a otra, sino que también se reducen en el proceso. Esto es lo que hace de la compra y venta de pólizas de seguros transacciones mutuamente beneficiosas. La póliza de seguros tiene mucho más valor para el comprador de lo que le cuesta al vendedor porque el riesgo del vendedor es menor que el riesgo que enfrentaría el comprador sin un seguro.

Cuando alguien tiene una muestra lo suficientemente extensa de riesgos, puede que no tenga ningún beneficio comprar una póliza de seguro. La empresa de alquiler de automóviles Hertz, por ejemplo, es dueña de tantos automóviles y sus riesgos son tan extensos que no necesita pagar a una empresa de seguros para que asuma esos riesgos. Puede usar los mismos métodos estadísticos que utilizan las empresas aseguradoras para determinar los costes financieros de sus riesgos, e incorporar esos costes al precio de alquiler de sus vehículos. No tendría sentido transferir un riesgo que no se reducirá en el proceso, porque el asegurador debe cobrar lo mismo que lo que el riesgo costaría al asegurado, además de un poco más para poder pagar los costes administrativos y aún dejar un saldo como ganancia para el asegurador. Por lo tanto, asegurarse a sí mismos es una opción viable para aquellos que cuentan con una muestra extensa de riesgos.

Las empresas aseguradoras no solamente guardan las primas que reciben y luego las pagan cuando llega el momento. Más de la mitad de las primas actuales van para pagar las reclamaciones ordinarias de los clientes: el 61 por ciento para la Allstate Insurance Company y el 83 por ciento para State Farm Mutual Insurance, por ejemplo. Eso significa que las empresas de seguros pueden invertir lo que les queda tras pagar dichas reclamaciones y otros costes de operaciones. Y gracias a estas inversiones, las empresas de seguros tendrán más dinero disponible del que tendrían si simplemente hubiesen dejado que el dinero acumulara polvo. Aproximadamente dos tercios de los ingresos de las empresas de seguros de vida vienen de las primas pagadas por sus asegurados y alrededor de un cuarto provienen de sus inversiones. Obviamente, el dinero invertido debe ser puesto en inversiones relativamente seguras: bonos del gobierno estadounidense y préstamos conservadores de bienes raíces, por ejemplo, en lugar de especulaciones con materias primas.

Si durante un período de diez años usted paga 9.000 dólares en primas por un seguro que cubre una propiedad, y luego tiene 10.000 dólares en daños que la compañía de seguros debe pagar, podría parecer que la empresa de seguros ha perdido dinero. Sin embargo, si sus 9.000 dólares en pagos de primas han sido invertidos y han llegado a crecer hasta convertirse en 12.000 para cuando necesita que se le reembolse por los daños a su propiedad, entonces la empresa de seguros se

ha quedado con una ganancia de 2.000 dólares. Según la revista *The Economist*, «las primas, por sí solas, muy rara vez son suficientes para cubrir las reclamaciones y los gastos», y en Estados Unidos «éste ha sido el caso de las aseguradoras sobre bienes y accidentes en los últimos veinticinco años». En 2004, los aseguradores de automóviles y bienes en Estados Unidos lograron obtener ganancias de las propias primas recibidas por primera vez desde 1978.

Aunque pareciera que una empresa de seguros simplemente podría quedarse con las ganancias de sus inversiones, en realidad la competencia hace que los precios de los seguros bajen, de la misma manera que hace que otros precios bajen, a un nivel que cubrirá los costes y proveerá una tasa de rentabilidad lo suficientemente alta como para compensar a los inversionistas sin atraer otras inversiones que compitan contra ellos. En una economía donde los inversionistas siempre están a la búsqueda de mayores ganancias, una tasa de rentabilidad inflada, en el sector de seguros, tendería a promover la creación de nuevas empresas de seguros, para compartir esta bonanza. Hay muchos competidores en el sector de seguros, y ninguno de ellos es dominante. Entre las empresas aseguradoras de bienes, accidentes y riesgos varios que había en Estados Unidos en 2007, las cuatro más grandes, en su conjunto, recaudaron sólo el 30 por ciento en primas, mientras que las siguientes 45 más grandes, recaudaron el 50 por ciento.

La función de la competencia, de hacer que los precios y las ganancias se nivelen, pudo verse en la caída de los precios de los seguros de vida temporales cuando una página de internet publicó una lista de todas las empresas de seguros que ofrecían este servicio y sus respectivos precios. Otros cambios de circunstancias también se ven reflejados en una constante variación en los precios como resultado de la competencia. Por ejemplo, cuando la numerosa generación de los nacidos en la década de 1970 alcanzó una edad mediana, sus decrecientes tasas de accidentes automovilísticos, a medida que entraban en los grupos de edades más seguras, se vieron reflejadas en el fin de una marcada alza en las primas de seguros de vehículos en años anteriores. Las campañas en contra del fraude en estos seguros también ayudaron.

En el caso de los seguros, al igual que con la publicidad, los costes pagados incrementan el precio de los productos vendidos por el negocio que está asegurado. En el caso de la publicidad, como se observó en el capítulo 6, el incremento que produce en las ventas puede permitir a una empresa y a sus clientes beneficiarse de economías de escala que producen precios más bajos. En el caso de los seguros, el riesgo sobre el que se está asegurando tendría que ser cubierto con el precio del producto que se está vendiendo si no tuviese seguro. Debido a que el objetivo de comprar un seguro es el de reducir el riesgo, el coste del seguro debe ser menor al coste del riesgo asegurado. Por lo tanto, el coste de producir un producto asegurado es menor que el de producir un producto sin seguro, por lo que el precio tiende a ser

menor de lo que sería si el riesgo tuviera que ser protegido a través de precios más altos.

Riesgo moral y selección adversa

Mientras que los seguros normalmente reducen los riesgos al transferirlos, también hay riesgos creados por los mismos seguros. Alguien que está asegurado puede que ahora realice actividades más arriesgadas de las que normalmente llevaría a cabo de no estar asegurado. Un conductor puede que ahora aparque su coche en un barrio donde el riesgo de robo o vandalismo es tan alto como aparcar un automóvil sin seguro. Las joyas que están aseguradas puede que no se guarden tan cuidadosamente como se harían si no lo estuvieran. Estos incrementos en los riesgos como resultado de contar con un seguro son conocidos como «riesgo moral».

Este tipo de cambios en la conducta, como resultado de contar con un seguro, hacen más difícil calcular acertadamente las primas que se deben cobrar. Si cada año uno de cada 10.000 automóviles sufren 1.000 dólares en daños debido a vandalismo, entonces parecería suficiente cobrar a cada conductor diez centavos más para cubrir este riesgo. Sin embargo, si los conductores asegurados se vuelven lo suficientemente negligentes como para que ahora uno de cada 5.000 automóviles sufra el mismo tipo de daño por vandalismo, entonces la prima, para poder cubrir los costes, tendría que duplicarse. En otras palabras, puede que las estadísticas, que muestran cómo se comportan actualmente los conductores y cuáles son los daños en los que incurren, subestimen los que incurrirán cuando estén asegurados. Esto es lo que hace que el riesgo moral sea un riesgo para las empresas de seguros y una fuente de primas más altas para aquellas personas que desean comprar un seguro.

Saber qué porcentaje de la población padecerá una determinada enfermedad puede que no sea el mejor indicador para determinar cuánto se debe cobrar por un seguro contra esa enfermedad. Si una de cada 100.000 persona acaba padeciendo una enfermedad *X* y el coste promedio del tratamiento de dicha enfermedad es de 10.000 dólares, da la sensación de que proveer cobertura para la enfermedad *X* sólo le costará diez centavos adicionales por póliza a la empresa aseguradora. Pero ¿Qué sucede cuando ciertas personas son más propensas, y saben que lo son, a contraer esta enfermedad?

¿Qué sucede si las personas que trabajan dentro y en las cercanías del agua son más propensas a contraer esta enfermedad que las personas que trabajan en oficinas secas y con aire acondicionado? Entonces es probable que los pescadores, salvavidas y marineros sean quienes compren esta cobertura en mayor cantidad, y no que lo hagan las secretarias, ejecutivos o programadores. Esto se conoce como «selección adversa» porque las estadísticas de la incidencia de la enfermedad *X* en la población en general puede que subestimen, en gran manera, su incidencia en el tipo de

personas que, con mayor probabilidad, comprarán seguros con cobertura para esta enfermedad.

Aunque determinar los costes y las probabilidades de los distintos tipos de seguros implica complejos cálculos estadísticos de riesgo, esto jamás puede ser reducido a lo estrictamente científico, debido a elementos impredecibles, como los cambios en el comportamiento causados por los seguros mismos y las diferencias entre las personas que eligen asegurarse o no contra un riesgo específico.

REGULACIÓN GUBERNAMENTAL

La regulación gubernamental puede incrementar o reducir los riesgos a los que se enfrentan las empresas de seguros y sus clientes. El poder del gobierno puede ser utilizado para prohibir cierto tipo de comportamiento peligroso, como el almacenamiento de líquidos inflamables en las escuelas o el conducir con neumáticos con dibujos muy desgastados. Esto limita el riesgo moral, es decir, la cantidad adicional de comportamiento arriesgado y el consiguiente daño que pueda ocasionar entre las personas que están aseguradas. Obligar a que todos tengan un tipo de cobertura, como seguros de vehículos para todos aquellos que conducen, de igual manera reduce el problema de la selección adversa. No obstante, éstos no siempre son beneficios netos, porque hay otros tipos de regulaciones que incrementan los costes y los riesgos.

Durante la Gran Depresión de la década de 1930, por ejemplo, el gobierno federal obligó a todos los bancos a comprar seguros que reembolsarían a todos los depositantes si sus bancos entraban en quiebra. No había razón alguna por la que los bancos no hubiesen podido comprar este tipo de seguro de forma voluntaria anteriormente, pero aquellos bancos que habían seguido políticas lo suficientemente cautelosas y cuyos activos estaban los suficientemente diversificados como para que cualquier problema en un sector particular de la economía no los llevase a la ruina, no consideraban que comprar este tipo de seguros valiese la pena. Pese a que miles de bancos quebraron durante la Gran Depresión, la mayoría eran pequeños, y no contaban con otras agencias. Es decir, sus préstamos y sus depositantes provenían generalmente de una ubicación geográfica específica, lo que hacía que sus riesgos estuviesen concentrados y no diversificados. Ninguno de los bancos más grandes y más diversificados quebró.

Obligar a todos los bancos y cajas de ahorro y crédito a tener seguros de depósitos eliminó el problema de la selección adversa, pero incrementó el problema del riesgo moral. Es decir, las instituciones financieras podían atraer depositantes que ya no estaban preocupados de si las políticas de dichas instituciones eran prudentes o insensatas, porque sus depósitos estaban asegurados hasta una cantidad predeterminada, incluso si el banco o la caja de ahorros y crédito entraban en quiebra. En otras palabras, aquellos que administraban estas instituciones ya no tenían que

preocuparse de que los depositantes retirasen su dinero cuando el banco hacía inversiones arriesgadas. El resultado final fue un aumento de los comportamientos arriesgados: riesgo moral que llevó a pérdidas de más de medio billón de dólares por parte de las cajas de ahorro y crédito durante la década de 1980.

La regulación gubernamental también puede afectar negativamente a las empresas de seguros y a sus clientes cuando los principios de las aseguradoras entran en conflicto con los principios políticos. Por ejemplo, muchas veces se argumenta —y de acuerdo a ello se promulgan leyes— que es «injusto» que un prudente conductor joven tenga que pagar una prima tan alta debido a que los conductores jóvenes tienen tasas de accidentes más altas,[32] o que los conductores hombres y jóvenes tengan que pagar más que las mujeres de la misma edad por razones similares, o que la gente con historiales similares deban pagar diferentes primas según el lugar donde vivan. Un Fiscal de la ciudad de Oakland, California, preguntó en una conferencia de prensa: «¿Por qué un muchacho en Fruitvale debe pagar un 30 por ciento más por un seguro que alguien que vive en otra comunidad? ¿Cómo puede ser justo esto?».

En este tipo de argumentos políticos está la noción de que no está bien castigar a las personas por situaciones de las que no tienen culpa alguna. Pero los seguros lidian con riesgos —no con méritos— y los riesgos son mayores cuando una persona vive cerca de un lugar donde es más probable que su automóvil sea robado, se estropee o se destruya en una colisión con los amantes de las carreras ilegales locales. Las reclamaciones fraudulentas también varían de un lugar a otro, y las primas de los seguros son más altas en los lugares donde este tipo de fraude es más común. Es por eso que la misma cobertura de un seguro para el mismo automóvil puede variar entre una ciudad y otra, o incluso entre una parte de la misma ciudad y otra.

El mismo seguro de automóvil que cuesta 5.162 dólares en Detroit cuesta 3.225 dólares en Los Ángeles y 948 dólares en Green Bay. La misma cobertura para el mismo automóvil cuesta más en Brooklyn que en Manhattan porque Brooklyn ha sido uno de los focos principales de fraude de seguros.

Todos éstos son riesgos que varían de un lugar a otro con un conductor cualquiera. Obligar a las empresas aseguradoras a cobrar las mismas primas a grupos de personas con riesgos diferentes hace que los precios de éstas se incrementen en líneas generales, haciendo que los grupos más seguros subsidien a aquellos que son más peligrosos, ya sea por sí solos o porque viven en zonas donde son vulnerables a personas más peligrosas o donde operan las bandas de estafadores de seguros. En el caso de los seguros de vehículos, esto también da lugar a que los conductores más negligentes se puedan permitir estar en las calles, haciendo que sus víctimas paguen el precio más alto e innecesario de todos con sus lesiones y sus muertes.

La preocupación por la definición política de «justicia» sobre riesgo llevó en 2003 a una votación de 95-0 en el Senado de Estados Unidos a favor de una ley que prohibía a las empresas de seguros «discriminar» a personas cuyas pruebas genéticas mostraban que tenían un mayor riesgo de contraer ciertas enfermedades. Es cierto que

estas personas no tienen la culpa de que sus genes sean lo que son, pero las primas de los seguros están basadas en riesgos, no en culpa. Las leyes que prohíben que los riesgos se vean reflejados en las primas y las coberturas de los seguros hacen que las primas en general aumenten de precio, no sólo para cubrir las incertidumbres más altas cuando el conocimiento de ciertos riesgos está prohibido, sino también para cubrir los costes más altos provenientes de las demandas de los asegurados que dicen haber sido víctimas de discriminación, independientemente de si estas acusaciones resultan siendo ciertas o no.

Este tipo de razonamiento político no está limitado a Estados Unidos. El cobro de diferentes primas según el sexo está prohibido en Francia y se han llevado a cabo esfuerzos para extender esta prohibición a otros países de la Unión Europea. En un mercado libre, las primas que se pagan por seguros o pensiones anuales reflejarían el hecho de que los hombres tienen más accidentes que las mujeres y las mujeres tienden a vivir más tiempo. Por lo tanto, los hombres pagarían por lo general precios más altos por los seguros de vehículos y de vida que las mujeres, mientras que las mujeres pagarían más por una anualidad que provea el mismo ingreso anual que una anualidad para hombres, debido a que esta cantidad, normalmente, tendría que ser pagada durante más años a una mujer que a un hombre.

Los seguros y anualidades unisex costarían más dinero en total que asegurar a los sexos en forma separada y cobrarles diferentes cantidades por ciertos seguros o anualidades. Esto se debe, en el caso de que un sexo subsidie al otro, a que la situación de pérdidas y ganancias de una empresa de seguros sería muy diferente si más mujeres de lo esperado comprasen pensiones anuales o más hombres de lo esperado comprasen seguros de vida. Dado que aquellos que compran seguros o pensiones anuales eligen a qué empresas acudirán, ninguna empresa puede saber con anticipación cuántos hombres o mujeres comprarán sus seguros o anualidades, incluso cuando sus propias ganancias o pérdidas dependen de qué sexos compren qué cosas. En otras palabras, habría un mayor riesgo financiero en vender pólizas de seguro y anualidades unisex, y este riesgo adicional tendría que ser cubierto con precios más altos para ambos productos.

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES

Los programas del gobierno que gestionan riesgos muchas veces son utilizados como analogías de seguros, o incluso puede que sean oficialmente llamados «seguros» sin que efectivamente lo sean. Por ejemplo, el Programa Nacional de Seguros Contra las Inundaciones de Estados Unidos asegura casas en lugares que son demasiado arriesgados para una compañía de seguros real y cobra primas muy por debajo de lo necesario para cubrir los costes, haciendo que los contribuyentes cubran la diferencia. Además, la Agencia Federal de Gestión de Emergencias ayuda a las víctimas de las inundaciones, huracanes y otros desastres naturales a recuperarse. Pero no se limita a

ayudar a personas que han sido golpeadas por desastres impredecibles, también ayuda a adineradas comunidades de centros vacacionales a construir en áreas cuyos altos niveles de peligro son conocidos.

En palabras del exalcalde de una de estas comunidades, Emerald Island (en Carolina del Norte): «Emerald Island básicamente utiliza la Agencia Federal de Gestión de Emergencias como una póliza de seguro». Al amparo de una protección financiera fuertemente subvencionada, se han constituido muchas comunidades costeras muy vulnerables en Carolina del Norte. *The Washington Post* informó:

> En las últimas dos décadas se ha vivido un auge sin precedentes en la construcción de comunidades costeras que ha transformado tranquilas aldeas pesqueras en modernos centros vacacionales. El valor del terreno se ha duplicado y triplicado, y existen terrenos frente al mar que se venden por un millón de dólares o más. Pintorescas cabañas costeras han sido reemplazadas por imponentes hoteles con habitaciones, salas de juegos, ascensores, bañeras de hidromasaje y piscinas.

Todo esto es posible debido a la disponibilidad de dinero del gobierno para reponer todos estos caros y vulnerables bienes raíces, construidos en una costa que es constantemente azotada por huracanes. Según *The Washington Post*, tras uno de estos huracanes, la Agencia proveyó «unos 15 millones de dólares» para reemplazar la arena que se había llevado la tormenta.

A diferencia de los seguros reales, los programas como la Agencia Federal de Gestión de Emergencias y el Programa Nacional de Seguros Contra las Inundaciones no reducen los riesgos globales. La gente por lo general reconstruye sus casas y negocios en lugares que son bien conocidos por su vulnerabilidad frente a huracanes e inundaciones, muchas veces alentados por la prensa debido a su «coraje». Pero los riesgos financieros que generan no son pagados por aquellos que los crean, como es el caso de los seguros, sino que son los contribuyentes los que se hacen cargo. Lo que esto quiere decir es que el gobierno hace que sea menos caro para las personas vivir en lugares peligrosos, provocando costes para la sociedad en general, dado que las personas optan por modelos más arriesgados que si tuviesen que cargar con los costes ellos mismos, ya sea a través de primas de seguros más altas o con pérdidas financieras y ansiedad. La experiencia del periodista de televisión John Stossel es muy común:

> En 1980 construí una casa en la playa. Hermosa. Tenía cuatro habitaciones: cada una de ellas con vista al océano Atlántico.
>
> Estaba construida en un lugar absurdo. Estaba al borde del océano. Todo lo que se interponía entre mi casa y la ruina eran unos treinta metros de arena. Mi padre

> me dijo: «No lo hagas, es muy arriesgado. Nadie debería construir tan cerca del océano».
>
> Pero yo lo hice de todos modos.
>
> ¿Por qué? Como dijo mi arquitecto, ansioso por hacerse cargo del proyecto: «¿Por qué no? Si el océano destruye su casa, el gobierno le pagará una nueva».

Cuatro años después, vino una tormenta y se llevó el primer piso del señor Stossel, y el gobierno se lo reconstruyó. Una década después, el océano vino nuevamente y se llevó la casa entera. Entonces el gobierno pagó por toda la casa y sus contenidos. John Stossel describió las primas que pagó como «regaladas», mientras que la misma cobertura por parte de una empresa de seguros privada hubiese tenido, sin lugar a dudas, un «precio prohibitivo». Pero éste no es un programa para gente de bajos ingresos. Cubre mansiones en Malibú y casas de veraneo de familias adineradas en Hyannis y Kennebunkport. De hecho, el Programa Nacional de Seguros Contra las Inundaciones es el asegurador de bienes más grande del país.

Más de 25.000 propiedades han recibido pagos por seguros contra las inundaciones por parte del gobierno federal en más de cuatro ocasiones cada una. Una propiedad en Houston se inundó 16 veces, necesitando más de 800.000 dólares para sus reparaciones: varias veces el valor de la misma propiedad. Fue una de entre las más de 4.500 propiedades cuyos pagos por seguros excedieron el valor de la propiedad durante el período entre 1978 y 2006. Existe una inclinación casi políticamente irresistible a proporcionar ayuda humanitaria a las personas que han sido víctimas de terremotos, incendios, tornados y otros desastres naturales, al igual que a destinar dinero para reconstrucciones. Las trágicas imágenes en la televisión nos hacen ignorar cuál era la situación cuando decidieron irse a vivir allí. El coste de reconstruir Nueva Orleans tras ser azotada por el huracán *Katrina* ha sido estimado como suficiente para pagar 800.000 dólares a cada familia de cuatro personas en la ciudad, lo que habría cubierto su traslado a un lugar más seguro si así lo desearan. Pero es poco probable que se haga una oferta como ésa.

Incluso cuando no hay ningún desastre natural, su simple posibilidad suscita solicitudes de ayudas gubernamentales, como indicaba un editorial en *The New York Times*:

> Con las primas en constante alza y las empresas aseguradoras recortando cientos de miles de pólizas de propietarios de casas desde el Golfo de México hasta la costa de Florida y Long Island, existe un riesgo real de que pronto millones de personas no puedan comprar un seguro. Éste es un argumento convincente para que el gobierno ofrezca ayuda.

Este tipo de argumentos son presentados como si el único problema real fuese el de cubrir el coste de los daños y no el de reducir el riesgo de los daños haciendo que no se ubiquen en lugares peligrosos. Las aseguradoras privadas generan incentivos para que la gente se traslade, al cobrar primas más altas en las ubicaciones peligrosas. Pero los controles de precios impuestos por el gobierno han tenido resultados predecibles, como el mismo editorial observó: «Las aseguradoras privadas han subido sus primas lo más que pueden, y cuando se les ha prohibido subir los precios, han dejado de cubrir las casas más arriesgadas».

La asistencia humanitaria del gobierno también difiere de los pagos privados de las empresas de seguros de otra forma. La competencia entre las compañías de seguros no sólo implica precios sino también servicios. Cuando una inundación, un huracán u otro desastre golpean un área, la empresa de seguros *A* no puede darse el lujo de tardar más tiempo que la compañía de seguros *B* en entregarles el dinero a los asegurados. Imagínese a un asegurado cuya casa ha sido destruida por una inundación o un huracán, y que aún está esperando que su agente de seguros aparezca, mientras que el agente de su vecino llega a la escena horas después para pagarle un adelanto de unos cuantos miles de dólares para que su familia pueda encontrar refugio en algún otro lugar. No sólo es probable que el asegurado de la empresa que se atrasó cambie de aseguradora después del desastre, sino que también lo harán otras personas por todo el país si se corre la voz sobre quiénes son los que proveen el servicio más veloz y quienes se retrasan. Para la empresa de seguros que se retrasa, esto se puede traducir en pérdidas de miles de millones de dólares a nivel nacional. Una noticia de *The New York Times* ilustró lo que están dispuestas a hacer las empresas aseguradoras para evitar atrasarse en comparación con su competencia:

> Preparadas para lo peor, algunas aseguradoras tenían coches equipados con GPS para poder ubicarse en barrios donde los letreros de las calles y otras señalizaciones habían sido derribadas, y muchos peritos tasadores llevaban mapas generados por computadora donde se indicaba la ubicación exacta de cada cliente.

Cuando el catastrófico huracán *Katrina* azotó Nueva Orleans en 2005, la diferencia entre la respuesta privada y la del gobierno fue descrita en *The Wall Street Journal*:

> La planificación del sector privado comenzó antes de *Katrina*. El «centro de operaciones» de Home Depot había transferido artículos de alta necesidad —generadores, linternas, baterías y madera— a las áreas de distribución cerca de las zonas afectadas. Las empresas telefónicas prepararon torres transportables de teléfonos móviles y enviaron generadores y combustible. Las aseguradoras

> enviaron equipos especiales en avión y habilitaron líneas de acceso directo para procesar reclamaciones.

La misma diferencia en el tiempo de respuesta se observó durante la recuperación después de *Katrina*:

> En agosto de 2005, el huracán *Katrina* había destruido dos puentes, uno para automóviles y otro para trenes, que unían la ciudad, de 8.000 habitantes, con el pueblo de Pass Christian, ambos separados por tres kilómetros de agua. Dieciséis meses después, el puente de automóviles continúa siendo un montón de escombros, mientras que el puente para trenes ya está siendo utilizado.
>
> La diferencia: el puente que aún está destrozado es propiedad del gobierno de Estados Unidos. El otro es propiedad de la gigantesca empresa ferroviaria CSX Corp., de Jacksonville, Florida. Semanas después de que *Katrina* tocara tierra, CSX envió equipos de construcción para reparar la línea de carga; seis meses después, el puente ya estaba abierto nuevamente. Incluso una reapertura parcial del puente para vehículos, la parte de la Ruta 90, tardará por lo menos cinco meses más.

El tipo de competencia de mercado que produce respuestas más rápidas en el sector privado no existe en los programas de emergencia del gobierno. Puede que se los use en analogía con los seguros, pero no tienen los mismos incentivos ni los mismos resultados. Los incentivos políticos puede que incluso retrasen la llegada de ayuda a las víctimas de desastres naturales. Cuando hubo miles de muertes causadas por un enorme ciclón que azotó la India en 1999, la prensa de ese país informó de que el gobierno no estaba dispuesto a pedir ayuda a las agencias internacionales por miedo a que eso fuese visto como una admisión de las insuficiencias del mismo gobierno de la India. El resultado final fue que muchas de las aldeas se quedaron sin ayuda ni información, dos semanas después del desastre.

14

Un repaso general

> El propósito de los mercados de capitales es redirigir el capital escaso a sus usos más óptimos.
>
> ROBERT L. BARTLEY

Tal vez lo más importante sobre el riesgo sea su carácter ineludible. Individuos particulares, grupos o instituciones pueden protegerse del riesgo, pero sólo a costa de que alguien más lo asuma. Para la sociedad en su conjunto, no hay alguien más. Por obvio que parezca, esto es fácil de olvidar, especialmente por aquellos que están protegidos del riesgo, como muchos lo están, a diferentes niveles. En algún momento de la historia, cuando la mayoría de las personas se dedicaban a la agricultura, el riesgo era percibido por todos como omnipresente: sequías, inundaciones, incendios, insectos y plagas eran sólo algunos de los riesgos de la naturaleza, mientras que los riesgos económicos pendían sobre cada agricultor en forma de incertidumbre sobre cuál sería el precio que el cultivo tendría en el momento de la cosecha. Los riesgos no están menos ausentes hoy en día, pero sí su percepción, y la comprensión de lo ineludibles que son.

La mayoría de las personas, hoy en día, son empleados con salarios fijos garantizados, y algunas veces hasta con lugares de trabajo garantizados, como los funcionarios públicos de carrera, los catedráticos con antigüedad o los jueces federales. Todo esto quiere decir que los riesgos ineludibles ahora están concentrados en aquellos que les proporcionaron estas garantías. Esto de ninguna manera quiere decir que todos los riesgos hayan sido eliminados para todos los empleados, pero en líneas generales, una sociedad de empleados no ve los riesgos tan clara y gráficamente como se veían cuando la mayoría de las personas trabajaban en granjas, a la merced tanto de la naturaleza como del mercado, de los que ninguno estaba bajo su control o influencia. Una consecuencia de una sociedad de empleados es que los ingresos que provienen de fluctuaciones arriesgadas, muchas veces son vistos como extraños, en el mejor de los casos, y sospechosos o siniestros, en el peor. «Especulador» no es un término afectuoso y las «ganancias inesperadas» son vistas con sospecha, como si no fueran legítimas, en comparación con las ganancias de alguien que recibe un ingreso más o menos estable y prescrito por su trabajo.

Muchos creen que el gobierno debería intervenir cuando las ganancias en los negocios se desvían de lo que es, o se considera que es, una tasa de rentabilidad normal. El concepto de una tasa de rentabilidad «normal» puede que sea útil en algunos contextos, pero puede ser la fuente de mucha confusión y mala intención en

otros. La tasa de rentabilidad sobre una inversión o un proyecto es variable debido a su propia naturaleza y a la imprevisibilidad de los hechos. Las ganancias de una empresa pueden dispararse o se pueden acumular enormes pérdidas, ya sea en cuestión de unos cuantos años o incluso durante el mismo año en algunos casos. Tanto las pérdidas como las ganancias cumplen una función económica clave, moviendo recursos de donde son menos demandados hacia donde tienen una mayor demanda. Si el gobierno interviene para reducir las ganancias cuando éstas son desorbitantes o para subvencionar grandes pérdidas, entonces estaría negando el propósito de los precios del mercado en la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Los sistemas económicos que dependen de la recompensas individuales para hacer que se realicen todas las innumerables cosas que se necesitan —ya sea mano de obra, inversión, invenciones, investigación, o administración organizativa— seguidamente deben enfrentarse al hecho de que tiene que transcurrir un tiempo entre la realización de estas importantes tareas y la recepción de los beneficios que llegan por haberlas realizado. Además, la cantidad de tiempo varía enormemente. Alguien que lustra zapatos recibe su paga de forma inmediata después de que los zapatos han sido lustrados, pero puede pasar una década o más entre el momento en que una empresa petrolera comienza una exploración en búsqueda de depósitos de petróleo y el momento en que la gasolina de esos depósitos finalmente sale de una bomba en una estación de servicio y genera ingresos que se pueden comenzar a utilizar para reponer los costes.

Personas diferentes están dispuestas a esperar diferentes períodos. Un contratista de mano de obra creó un negocio rentable al contratar hombres que normalmente trabajaban sólo de forma intermitente para ganar dinero con el fin de cubrir sus necesidades inmediatas. Estos hombres no estaban dispuestos a trabajar los lunes por la mañana por salarios que no recibirían hasta la noche del viernes, por lo que el contratista les pagaba a todos al final del día, esperando hasta el viernes para ser reembolsado por el empresario para el que se estaba realizando el trabajo. Sin embargo, otras personas compran bonos a treinta años y esperan a que venzan cuando ya están jubilados. La mayoría de nosotros estamos en algún lugar entre estos dos casos.

De alguna manera, todos estos períodos diferentes entre las contribuciones y sus recompensas deben ser coordinados con innumerables diferencias individuales en paciencia y toma de riesgos. Pero, para que esto suceda debe haber una garantía general de que la recompensa estará allí cuando llegue el momento. Es decir, tiene que haber derechos de propiedad que especifiquen quién tiene acceso exclusivo a qué cosas en particular y cuáles son los beneficios financieros que fluyen de dichas cosas. Más aún, la protección de estos derechos de propiedad de los individuos es una condición previa para que los beneficios económicos sean cosechados por la sociedad en su conjunto.

Tiempo y dinero

El viejo dicho «el tiempo es oro» no sólo es cierto, también tiene varias implicaciones importantes. Entre otras cosas, quiere decir que aquel que tenga la capacidad de retrasar, tiene la capacidad de imponer costes sobre otros, y en algunos casos costes devastadores.

Los constructores de viviendas, por ejemplo, a menudo piden préstamos de millones de dólares para financiar la edificación de casas o bloques de apartamentos, y deben pagar los intereses de estos préstamos, ya sea que su construcción esté en la fecha concertada o se esté retrasando debido a algún obstáculo legal, o por las decisiones o indecisiones políticas de funcionarios públicos que no tienen ninguna prisa en decidir. Al coste de la construcción en sí se pueden añadir grandes pagos por intereses, mientras que diferentes acusaciones de daños al medioambiente se investigan, o mientras los comisionados de planificación locales discuten entre sí o con los constructores si se le debe requerir al constructor que añada varias instalaciones como jardines, estanques o carriles para bicicletas, para el beneficio del público en general, al igual que para las personas a las que se les venderán las casas o se les alquilarán los apartamentos.

Tras comparar los costes de estas instalaciones con los del retraso, el constructor puede que decida construir cosas que ni él ni sus clientes querían especialmente, sobre todo si debían pagar por su construcción. Pero finalmente las tendrán que pagar, ya sea a precios de venta más altos o alquileres más elevados. El coste más alto de todos puede que esté oculto, pero serán construidas menos casas y apartamentos cuando terceros impongan costes adicionales a través del poder del retraso. En general, donde sea que *A* pague un coste bajo para imponer costes altos a *B* a través de retrasos, entonces *A* simplemente puede chantajear a *B* para que le pague dinero o perturbar las actividades de *B* que no le agraden a *A*, o alguna combinación de las dos.

Las lentas burocracias gubernamentales son una queja común en todo el mundo, no sólo porque los burócratas normalmente reciben el mismo sueldo ya sea que trabajen rápido o lento, sino también porque, en algunos países, los burócratas pueden incrementar sus ingresos de forma sustancial al aceptar sobornos que aceleran las cosas. Cuanto más grande sea el alcance del poder del gobierno y cuantos más trámites burocráticos sean necesarios, más altos serán los costes que pueden ser impuestos debido a retrasos, y más lucrativos serán los sobornos que se puedan obtener.

En países menos corruptos, los sobornos pueden tomar la forma de concesiones arrancadas de forma indirecta para propósitos políticos, como el obligar a los constructores a construir cosas que terceros desean, o a no construir nada, cuando otros propietarios locales o movimientos ambientalistas quieran evitar que se cambie

el statu quo. Los costes de demandar un informe de impacto ambiental puede que sean muy bajos, en comparación con los costes que el retraso de preparar dicho informe impondrá en la forma de crecientes cargos por intereses sobre millones de dólares de dinero prestado que se está dejando ocioso mientras este largo proceso tiene lugar. Incluso si el informe determina que no hay ningún tipo de daño medioambiental, éste en sí puede que, de todas maneras, haya causado un daño económico considerable, algunas veces lo suficiente como para que el constructor abandone sus planes de construir en esa comunidad.

Principios similares actúan cuando se trata de regulaciones sanitarias que se aplican a frutas, vegetales, flores y otros bienes perecederos importados. Mientras que algunas regulaciones sanitarias cumplen con funciones legítimas, al igual que lo hacen algunas regulaciones medioambientales, también es cierto que ninguna de las dos, ni ambas, pueden ser utilizadas como herramientas para evitar que las personas hagan algo con lo que una tercera no esté de acuerdo, a través del simple proceso de imponer altos costes por medio de retrasos.

El tiempo es dinero en un aspecto más. Simplemente con cambiar la edad de jubilación, los gobiernos pueden ayudar a aplazar el día de la verdad cuando las pensiones que han prometido exceden la cantidad de dinero disponible para pagar dichas pensiones. Puede que se ahorren cientos de miles de millones de dólares al aumentar la edad de jubilación en unos cuantos años. Esta violación de un contrato es equivalente a retrasarse con una obligación financiera de la que dependen millones de personas. Pero, para aquellos que no se detienen a pensar que el tiempo es dinero, puede que todo pueda ser explicado políticamente en términos completamente diferentes. Cuando la edad de jubilación no es simplemente la de los empleados del gobierno, sino que también incluye la de las personas que son empleadas en el sector privado, el gobierno no sólo viola sus propios compromisos, sino que también viola acuerdos realizados con anterioridad entre empresarios y empleados privados. En Estados Unidos, el gobierno tiene explícitamente prohibido por la Constitución cambiar las condiciones de los contratos privados, pero los jueces han «interpretado» esta disposición constitucional a lo largo de los años, hasta el punto de, prácticamente, haber eliminado su vigencia.

Cuando el gobierno ha cambiado los términos de los acuerdos de contratación privada, la situación muchas veces ha sido expresada políticamente como poner fin a la «jubilación obligatoria» de trabajadores mayores. En realidad, muy pocas veces, si acaso alguna, ha habido requerimientos de jubilación obligatoria. Lo que sí existía era una edad después de la que cualquier negocio ya no tenía la obligación de emplear a aquellos que trabajaban para él. Estas personas eran libres de seguir trabajando donde haya otros que deseen emplearlos, normalmente mientras continuaban recibiendo sus pensiones. Es por eso que un profesor que se retiró de Harvard puede ir a enseñar a uno de los campus de la Universidad de California; los oficiales militares pueden ir a trabajar para empresas que producen equipos militares; ingenieros o economistas

pueden ir a trabajar para empresas de consultoría; y las personas en innumerables otras ocupaciones pueden vender sus habilidades a cualquiera que desee contratarlos.

La jubilación obligatoria no existía. Pese a esto, aquéllos con buenas habilidades en la retórica política presentaban la falta parcial del gobierno sobre sus propias obligaciones de pagar pensiones a una edad determinada como un valeroso rescate de los trabajadores mayores, y no como una interesada transferencia de miles de millones de dólares en obligaciones financieras del gobierno mismo a los empresarios privados.[33]

Algunas veces el tiempo cuesta dinero no como una estrategia deliberada, sino como una consecuencia de los retrasos que surgen de un callejón sin salida generado entre individuos o grupos enfrentados que no pagan ningún precio por no llegar a un acuerdo. Por ejemplo, una disputa sobre cómo se debía construir un nuevo arco del Puente de la Bahía en San Francisco produjo retrasos que terminaron costando a California 81 millones de dólares adicionales antes de que la construcción continuase en 2005.

Recordar que el tiempo es dinero es, entre otras cosas, una defensa contra la retórica política, al igual que un importante principio económico en sí mismo.

Ajustes económicos

El tiempo es importante en otro sentido, en que la mayoría de los ajustes económicos toman tiempo, lo que quiere decir que las consecuencias de las decisiones se van haciendo evidentes con el paso del tiempo, y los mercados se ajustan a diferentes ritmos a cada decisión diferente.

El hecho de que las consecuencias económicas tomen tiempo ha permitido que muchas personas hayan tenido exitosas carreras políticas creando beneficios actuales a costes futuros. Los planes de pensión financiados por el gobierno son tal vez el ejemplo más clásico, ya que un gran número de votantes estará encantado de poder acogerse a un programa de pensiones provistos por el gobierno, mientras que sólo unos pocos economistas y actuarios harán notar que no existe una cantidad de riqueza suficiente para ser apartada para cubrir estos beneficios prometidos, y pasarán décadas antes de que los hechos den la razón a los economistas y actuarios.

Con el tiempo viene el riesgo, dadas las limitaciones de predicción de los seres humanos. Este riesgo inherente debe ser distinguido claramente de los tipos de riesgos que son creados por ciertas actividades como los juegos de azar o la ruleta rusa. Las actividades económicas utilizadas para lidiar con estos ineludibles riesgos buscan minimizarlos y al mismo tiempo transferirlos a aquellas personas que son más aptas para lidiar con ellos. Aquellos que aceptan estos riesgos normalmente no sólo tienen los recursos financieros como para soportar pérdidas a corto plazo, sino

también sus riesgos son más bajos en relación con la persona que les transfirió el riesgo. Un especulador de materias primas puede reducir sus riesgos en líneas generales al tomar parte en una serie de actividades arriesgadas más amplias que las de un agricultor, por ejemplo. Mientras que un cultivador de trigo puede quedar en la calle si cosechas extraordinarias de trigo en todo el mundo hacen que el precio caiga muy por debajo de lo que esperaba él cuando su trigo fue plantado; un desastre similar es muy poco probable que golpee la producción de trigo, oro, ganado y divisas extranjeras a la vez, por lo que el especulador profesional que especuló con todas estas cosas correrá un menor peligro que una persona que especuló con una sola de ellas, como lo hizo el cultivador de trigo.

Cualquier pericia estadística o de otra índole que el especulador posea reduce los riesgos aún más para el agricultor u otro productor. Más fundamentalmente, desde el punto de vista del uso eficiente de los recursos escasos, la especulación reduce el coste asociado con los riesgos para la economía en su conjunto. Una de las consecuencias importantes es que, además de permitir a más personas dormir tranquilas por la noche al tener un mercado garantizado para sus productos, más gente considerará que vale la pena producir cosas bajo condiciones arriesgadas. En otras palabras, la economía puede producir más soja gracias a los especuladores de soja, incluso si los especuladores no saben nada sobre la producción de soja.

Es particularmente importante comprender cómo se entrelazan los intereses mutuos de los diferentes grupos económicos —el agricultor y el especulador son sólo un ejemplo— y sobre todo, los efectos que estas relaciones tienen sobre la economía en su conjunto, ya que éstas son cosas que muchas veces son ignoradas o distorsionadas en la prensa para hacer énfasis en los conflictos, que es lo que vende periódicos y produce audiencias más grandes para los informativos de la televisión. De igual manera, los políticos se benefician al representar a diferentes grupos como enemigos unos de otros y a ellos como los salvadores del grupo que dicen representar.

Cuando los precios del trigo se disparan, por ejemplo, nada es más fácil para un demagogo que gritar en contra de la injusticia de una situación en la que los especuladores sentados en sus oficinas con aire acondicionado se enriquecen, gracias al sudor de los agricultores que aran los campos durante meses bajo el calor del sol. Los años durante los que los especuladores sufrieron financieramente en el momento de la cosecha, mientras que los agricultores vivieron cómodamente gracias a los precios del trigo que los especuladores les garantizaron, son obviamente olvidados.

De igual manera, cuando una inminente o esperada escasez hace que los precios se disparen, muchas veces la prensa y los políticos expresan su indignación sobre los altos precios al por menor, que están siendo cobrados por cosas que los vendedores compraron de sus proveedores cuando los precios eran más bajos. Lo que las cosas cuestan bajo condiciones anteriores es historia; lo que la oferta y la demanda generan hoy en día es pura economía. Durante la primera fase de la guerra del Golfo Pérsico de 1991, por ejemplo, los precios del petróleo aumentaron súbitamente en todo el

mundo, como anticipación a la interrupción de las exportaciones de petróleo desde el Oriente Medio, debido a la inminente acción militar en la región. Un especulador incluso había alquilado un buque petrolero y lo había llenado de petróleo comprado en Venezuela para enviarlo a Estados Unidos. Sin embargo, antes de que el buque petrolero llegase a un puerto estadounidense, la guerra del Golfo había terminado, antes de lo que cualquier persona esperaba, y los precios del petróleo bajaron, haciendo que el especulador no pudiera vender su petróleo a un precio lo suficientemente alto como para que le permitiera recuperar sus costes. Aquí también, lo que había pagado en el pasado era historia y lo que ahora podía obtener era producto de la economía.

Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, los diferentes lotes de petróleo comprados en momentos distintos, bajo un conjunto de expectativas diferentes, son iguales cuando entran al mercado el día de hoy. No hay razón alguna por la que deban tener precios diferentes, cuando el objetivo es el de asignar recursos escasos en la forma más eficiente posible.

TIEMPO Y POLÍTICA

La política y la economía difieren radicalmente en la forma en la que manejan el tiempo. Por ejemplo, cuando se vuelve evidente que las tarifas cobradas por los autobuses municipales son demasiado bajas como para permitir que éstos sean reemplazados a medida que se van poniendo viejos, la conclusión económica lógica a largo plazo es la de aumentar las tarifas. Sin embargo, un político que se opone al incremento de la tarifa como algo «injustificado» puede que gane los votos de los ciudadanos que utilizan los autobuses en la próxima elección. Además, dado que todos los autobuses no se van a poner viejos de inmediato, o ni siquiera en forma simultánea en un futuro, las consecuencias de mantener las tarifas bajas no se harán visibles de un golpe sino que lo harán de forma gradual en el futuro. Puede que pasen algunos años antes de que muchos autobuses comiencen a malograrse y ponerse viejos, sin reemplazos adecuados, y los ciudadanos comiencen a notar que hay tiempos de espera más largos entre uno y otro, y que no llegan a tiempo tan frecuentemente como lo hacían antes.

Cuando el sistema de transporte municipal se deteriore tanto que la gente decida mudarse de la ciudad, llevándose consigo los impuestos que pagan, habrán pasado tantos años desde la controversia política de las tarifas de autobuses que pocas personas la recordarán o verán conexión alguna entre aquella controversia y sus problemas actuales. Mientras tanto, el político que ganó una elección municipal al asumir el papel de defensor de los ciudadanos puede que ahora esté ocupando un cargo a nivel estatal, incluso nacional, gracias a la popularidad obtenida con sus políticas. A medida que la decreciente recaudación haga que los servicios e infraestructuras de la ciudad se deterioren, el héroe de los ciudadanos de otra época

puede que incluso alardee que la situación nunca estuvo tan mal cuando él era funcionario municipal, y eche la culpa de los problemas actuales a los fracasos de sus sucesores.

En la economía, sin embargo, las consecuencias futuras son anticipadas en el concepto del «valor actual». Si en lugar de regular las tarifas un gobierno municipal, lo hace una empresa de autobuses privada, operando en un libre mercado, cualquier descuido en las provisiones financieras para el reemplazo de los autobuses, a medida que se desgastan, haría que el valor de las acciones de la empresa se redujera de forma inmediata. En otras palabras, el valor presente de la empresa se vería reducido como resultado de las consecuencias a largo plazo que fueron anticipadas por inversionistas profesionales preocupados por la seguridad y rentabilidad de su propio dinero.

Si la administración de una empresa privada de autobuses decide mantener las tarifas a niveles insuficientes para mantener y reemplazar sus autobuses a medida que envejecen, tal vez incluso pagándose a sí mismos salarios ejecutivos más altos, en lugar de apartar fondos para el mantenimiento de su flota, el 99 por ciento del público aún no se daría cuenta de esto o de sus consecuencias a largo plazo. Pero entre el otro 1 por ciento, que es mucho más probable que esté al tanto de lo que sucede, están aquéllos a cargo de las instituciones financieras que son dueñas de acciones en la compañía de autobuses, o que estaban considerando comprar esa acción o prestar dinero a la empresa. Para estos inversionistas, potenciales inversionistas o prestamistas que examinan los estados financieros de la empresa, el valor presente de la compañía sí se vería reducido, mucho antes de que el primer autobús se vuelva viejo.

Como en otras situaciones, una economía de mercado permite que el conocimiento acertado influya en la toma de decisiones, incluso si el 99 por ciento de la población no posee ese conocimiento. En el mundo de la política, sin embargo, el 99 por ciento que no entiende puede crear éxito político inmediato para funcionarios gubernamentales electos, además de políticas que terminarán siendo dañinas para la sociedad en su conjunto. Por supuesto, no sería razonable esperar que el público en general se convierta en experto financiero u otro tipo de experto, ya que el día sólo tiene 24 horas y las personas tienen que llevar adelante sus vidas. Lo que puede ser más razonable es esperar que suficientes votantes vean los peligros en dejar que demasiadas decisiones económicas se realicen a través del proceso político.

El tiempo puede transformar las economías de escala de una ventaja económica a un lastre político. Después de que un negocio haya realizado una enorme inversión en una instalación fija —una gigantesca fábrica de automóviles, una planta hidroeléctrica, un rascacielos—, el hecho de que este activo no pueda ser movido lo convierte en un tentador objetivo para altos impuestos locales o para la sindicalización de sus empleados, que pueden cerrarla con una huelga e imponer enormes pérdidas a menos que sus demandas sean cumplidas. En lugares donde el

coste de la mano de obra es sólo una fracción del total de los costes de una empresa, con un capital de inversión enorme, incluso el duplicar los salarios puede que sea un precio que valga la pena pagar para mantener una operación de varios miles de millones de dólares funcionando. Esto no quiere decir que los inversionistas simplemente aceptarán una tasa de rentabilidad reducida para esta compañía o industria. Como sucede en otros aspectos de una economía, un cambio en uno de los factores tendrá repercusiones en otros lugares.

Aunque una fábrica o represa no pueda trasladarse, el personal de oficina — incluso el personal de la oficina central de una corporación nacional o internacional — puede trasladarse mucho más fácilmente, como lo descubrió Nueva York cuando sus altos impuestos hicieron que muchas de sus grandes corporaciones cambiasen sus oficinas centrales de la ciudad. Con suficiente tiempo, incluso muchas industrias con enormes instalaciones fijas pueden cambiar su distribución regional, no trasladando físicamente sus represas, edificios u otras estructuras, sino no construyendo nuevas en los lugares poco prometedores donde están las antiguas, y ubicando las más modernas estructuras e instalaciones en estados y localidades con un mejor historial de trato a los negocios como activos económicos y no como presas económicas.

Un hotel no se puede mover de un estado a otro, pero una cadena hotelera puede construir sus nuevos hoteles en otro lugar. Nuevas plantas siderúrgicas con la última tecnología pueden, de igual manera, ser construidas en otro lugar, mientras que la vieja y obsoleta planta es cerrada, o se deja desfasada. Como en el caso de las tarifas de autobuses, mantenidas a niveles demasiado bajos para continuar con el mismo nivel y calidad de servicio a largo plazo, en este caso, el paso del tiempo también puede que sea tan largo que pocas personas conecten las prácticas políticas del pasado con el actual deterioro de la región, que se refleja en decrecientes oportunidades de empleo para su gente joven y una recaudación de impuestos que se está haciendo cada vez más incapaz de mantener los servicios locales. En Estados Unidos, esta nueva realidad se ejemplifica como el paso de «cinturones industriales» a «cinturones del óxido».

Los «cinturones del óxido» no son simplemente lugares donde los empleos están desapareciendo. Los empleos siempre están desapareciendo, incluso cuando la prosperidad está en apogeo. La diferencia es que los empleos antiguos están siendo reemplazados constantemente por nuevos empleos en los lugares donde se permite a los negocios prosperar. Pero en las comunidades del cinturón del óxido o en regiones que han hecho que los negocios no sean rentables debido a altos niveles de impuestos, trámites burocráticos y pesados requerimientos que afectan la eficiencia, ya sea por parte del gobierno o de sindicatos laborales, puede que no se cree la cantidad de empleos nuevos necesarios para reemplazar los empleos antiguos que han desaparecido. Mientras que los políticos y los medios se centran en los antiguos empleos que han desaparecido, la causa real puede estar en los nuevos empleos que no han aparecido para reemplazarlos, sino que se han ido a otros lugares en vez de

quedarse en las comunidades del cinturón del óxido, que se han vuelto ambientes hostiles a la actividad económica.

TIEMPO Y PREVISIÓN

Aunque muchos funcionarios gubernamentales no vean más allá de la próxima elección, los ciudadanos de a pie, que están sujetos a las leyes y políticas que esos funcionarios imponen, sí realizan previsiones que hacen que muchas de estas leyes y políticas tengan consecuencias muy diferentes de las que se pretendían. Por ejemplo, cuando el gobierno de Estados Unidos destinó dinero para ayudar a niños con problemas psicológicos y de aprendizaje, lo hizo pensando en que había más o menos un número dado de estos niños. Pero la disponibilidad del dinero hizo que de repente aparecieran muchos más niños clasificados bajo estas categorías. Las organizaciones que trabajaban en programas para este tipo de niños tenían incentivos para diagnosticar a los niños con este tipo de problemas, ya que había dinero del gobierno disponible. Incluso se les había dicho a algunas madres de bajos ingresos que recibían asistencia social que les dijeran a sus hijos que sacaran malas calificaciones en los exámenes y se comportasen mal en la escuela, para así poder aumentar sus pobres ingresos.

Por su parte, declararse en quiebra para así aliviar la presión de las deudas se hizo más difícil para los estadounidenses tras una ley promulgada en 2005. El número promedio de solicitudes de quiebra en Estados Unidos era de aproximadamente de 30.000 por semana, pero justo antes de que la nueva ley entrara en vigor, el número de solicitudes alcanzó un máximo de más de 479.000 por semana, e inmediatamente cayó por debajo de 4.000 por semana. Evidentemente, algunas personas se anticiparon al cambio en la ley de quiebra y se apresuraron a solicitarla antes de que la nueva ley entrase en vigor.

En los países del Tercer Mundo donde los gobiernos han intentado confiscar la tierra para redistribuirla a los agricultores pobres, pasan muchos años desde que se realiza la campaña política para la redistribución de la tierra y el momento en que la tierra finalmente es transferida. Durante esos años, la previsión de los dueños de las tierras probablemente los llevará a descuidar el mantenimiento de su propiedad de la misma manera que cuando esperaban cosechar los beneficios a largo plazo de invertir tiempo y dinero en desyerbar, drenar, cercar y cuidar la tierra en general. Para cuando la tierra finalmente llegue a manos de los pobres, puede que sea una tierra mucho más pobre. En palabras de un economista del desarrollo: la reforma agraria puede ser «una broma de mal gusto contra aquellos que ni siquiera se pueden dar el lujo de reír».

La popularidad política al amenazar con la confiscación de la propiedad de los extranjeros ricos —ya sean tierras, fábricas, ferrocarriles u otras— ha llevado a muchos líderes de países del Tercer Mundo a realizar este tipo de amenazas, incluso

cuando tenían mucho miedo de las consecuencias económicas que éstas conllevarían. Éste fue el caso en Sri Lanka a mediados del siglo XX:

> Pese al consenso ideológico de que las grandes propiedades agrícolas extranjeras debían ser nacionalizadas, la decisión de hacerlo fue pospuesta sistemáticamente. Pero se mantuvo como una potente amenaza política, y no sólo hizo que el valor de las acciones de una de las compañías de té en la Bolsa de Londres se mantuviese baja en relación con sus dividendos, sino que también tendía a ahuyentar las inversiones y empresas extranjeras.

Incluso amenazas muy generales o comentarios muy irresponsables pueden afectar las inversiones, como en Malasia, durante una crisis económica:

> El primer ministro de Malasia, Mahathir Moahamad, trato de culpar a los judíos y a los blancos de que «aún tienen el deseo de gobernar el mundo», pero cada vez que denunciaba a algún chivo expiatorio extranjero, su moneda y su bolsa de valores caían en un 5 por ciento. Esto lo fue tranquilizando.

En resumen, las personas son previsoras, ya sea que sean terratenientes, madres que reciben asistencia social, inversionistas, contribuyentes o cualquier otra cosa. Un gobierno que procede como si el efecto planeado de sus políticas fuese el único efecto posible, muchas veces termina sorprendido o indignado porque aquellos que están sujetos a sus políticas reaccionan de unas formas que benefician o protegen sólo a ellos mismos, y en muchos casos con el efecto secundario de causar en dichas políticas resultados muy diferentes a los planeados.

La previsión toma muchas formas en muchos tipos de economías diferentes. Durante períodos inflacionarios, cuando las personas gastan su dinero más rápidamente, también tienden a acaparar más bienes de consumo y otros bienes físicos, acentuando el desequilibrio entre la reducida cantidad real de bienes disponibles en el mercado y la mayor cantidad de dinero disponible para comprar estos bienes. En otras palabras, ellos anticipan las dificultades futuras encontrando bienes que necesitarán o adquiriendo bienes que guardarán para tiempos más difíciles, cuando el dinero comience a perder su valor tan rápidamente que ya no cumpla con su función. Durante la inflación galopante en la Unión Soviética en 1991, tanto los consumidores como los negocios acapararon bienes:

> El acaparamiento alcanzó proporciones sin precedentes, a medida que los rusos guardaban enormes cantidades de macarrones, harina, vegetales en conserva y patatas en sus balcones y llenaban sus refrigeradores con carne y otros bienes perecederos.

Igualmente las empresas buscaron realizar transacciones con bienes reales en lugar de dinero:

> En 1991, las empresas preferían pagarse entre ellas usando otros bienes en lugar de rublos. (De hecho, los administradores de fábricas más inteligentes hacían tratos de trueque a nivel doméstico e internacional que les permitían pagarles a sus empleados, no con rublos, sino con comida, ropa, bienes de consumo, e incluso ron cubano.)

Tanto las políticas sociales como las políticas económicas muchas veces son discutidas según los objetivos que proclaman, y no según los incentivos que crean. Para muchos, esto puede que sea simplemente debido a una falta de visión de futuro. Sin embargo, para los políticos profesionales el hecho de que su horizonte temporal muchas veces esté limitado por la próxima elección, quiere decir que cualquier objetivo que es ampliamente aceptado puede ganarles votos, mientras que las consecuencias a largo plazo llegan demasiado tarde como para ser políticamente relevantes, y el paso del tiempo puede hacer que cualquier conexión entre la causa y el efecto sea muy difícil de probar sin un análisis complicado que la mayoría de los votantes no pueden comprender, o no se molestarán en hacerlo.

En el mercado, sin embargo, se puede pagar a expertos para que participen en este tipo de análisis y realicen este tipo de previsión. Es por eso que los servicios de calificación de bonos Moody’s y Standard & Poor’s bajaron la calificación de los bonos del estado de California durante la crisis de las eléctricas de 2001, incluso cuando no hubo ningún bono impago y el presupuesto del estado aún tenía un superávit en su tesoro. Lo que Moody’s y Standard & Poor’s previeron fue que los enormes costes de enfrentar la crisis de electricidad de California muy probablemente presionarían as financias estatales en los años venideros, aumentando la posibilidad de que California incumpla los pagos de los bonos estatales o se retrase en ellos, lo que sería lo mismo que un incumplimiento parcial. Un año después de que estas agencias hubiesen bajado la calificación de los bonos del estado, se hizo de conocimiento público que el gran superávit del estado de pronto se había convertido en un déficit incluso más grande. Muchas personas se mostraron sorprendidas por la noticia.

Quinta parte

La economía nacional

15

Producción nacional

> La observación con sentido común, al igual que las estadísticas, son necesarias para evaluar el éxito de una economía.
>
> THEODORE DALRYMPLE

Así como existen principios económicos básicos que se aplican en mercados específicos para bienes y servicios determinados, también existen principios que se aplican a la economía como un todo. Por ejemplo, así como existe demanda de bienes y servicios específicos, también existe una demanda agregada de la producción total de una nación. Además, la demanda agregada puede fluctuar, de la misma manera en que lo hace la demanda de productos individuales. En los años que siguieron al gran crac del mercado de valores de 1929, la oferta monetaria en Estados Unidos declinó sorprendentemente en un tercio. Esto significó que en ese momento era imposible continuar vendiendo la misma cantidad de bienes y contratando la misma cantidad de personas al nivel de precios anterior, incluyendo los anteriores niveles de salarios.

Si los niveles de precios y salarios también hubiesen caído en un tercio de forma inmediata, entonces la oferta monetaria reducida aún hubiese podido comprar las mismas cantidades que antes, y el mismo nivel de producción real y empleo hubiese podido continuar. Se hubiese producido la misma cantidad de cosas reales, simplemente con cifras más pequeñas en sus etiquetas, de forma que los sueldos con números más pequeños podrían haber comprado tanto como lo hacían antes. En realidad, sin embargo, una compleja economía nacional nunca se puede ajustar así de rápido o tan perfectamente, por lo que hubo una reducción masiva en las ventas totales, con respectivas caídas en la producción y el empleo. El producto nacional real en 1933 era un cuarto más bajo de lo que fue en 1929.

Los precios de las acciones cayeron a tan sólo una fracción de lo que habían sido y las corporaciones estadounidenses, en general, tuvieron pérdidas durante dos años consecutivos. El desempleo, que había sido del 3 por ciento en 1929, subió al 25 por ciento en 1933. Fue la catástrofe económica más grande en la historia de Estados Unidos. Más aún, la depresión no estuvo limitada a Estados Unidos, sino que se extendió por todo el mundo. En Alemania, el desempleo llegó al 34 por ciento en 1931, creando las condiciones para el triunfo electoral de los nazis en 1932 que llevó a Hitler al poder en 1933. Alrededor del mundo, los miedos, las políticas y las instituciones generadas por la Gran Depresión de la década de 1930 aún siguen siendo evidentes en el siglo XXI.

La falacia de la composición

Mientras que algunos de los mismos principios que se aplican cuando se habla de mercados para bienes, industrias o empleos específicos también se pueden aplicar a la economía nacional, no se puede presuponer de antemano que éste siempre sea el caso. Cuando se piensa sobre la economía nacional, un desafío especial que se presenta es evitar lo que los filósofos llaman «la falacia de la composición», es decir, la suposición errónea de que lo que es aplicable a una parte, automáticamente es aplicable al todo. Por ejemplo, la década de 1990 fue dominada por noticias sobre recortes laborales masivos, en particular, por parte de empresas e industrias estadounidenses, con algunas empresas grandes de ciertas industrias que despedían a cientos de miles de trabajadores. No obstante, el nivel de desempleo en la economía de Estados Unidos en general fue el más bajo en varios años durante la década de 1990, mientras el número de empleos a nivel nacional alcanzó cifras récord. Lo que era acertado en relación con varios sectores de la economía y atraía la atención de los medios era lo opuesto de la realidad de la economía en general.

La falacia de la composición puede causar confusión en muchos aspectos en economía, pero en especial en el estudio de la economía nacional, porque lo que es acertado en relación con un individuo o incluso a una industria, no necesariamente lo es en relación con la economía. Por ejemplo, una persona cualquiera que duplica la cantidad de dinero que posee, será más rica, pero una nación no puede hacerse más rica imprimiendo el doble de dinero existente. Esto se debe a que el nivel de precios se elevará en la economía en general si existe el doble de dinero en circulación compitiendo por un número determinado de bienes ofertados.

Otro ejemplo de la falacia de la composición consistiría en sumar todas las inversiones individuales para obtener el total de inversiones de un país. Cuando los individuos compran bonos del Estado, por ejemplo, eso significa una inversión para esos individuos. Sin embargo, para el país en general, no existen más inversiones reales —no hay más fábricas, edificios de oficina, plantas hidroeléctricas, etc.— de las que habría si esos bonos nunca se hubiesen comprado. Lo que los individuos han comprado es un derecho a sumas de dinero que serán recaudadas de futuros contribuyentes. Estos nuevos activos de estos individuos son pasivos adicionales de los contribuyentes, se anulan unos a otros para el país en general.

La falacia de la composición no está limitada a la economía. En un estadio deportivo, un individuo cualquiera puede ver mejor el juego si se levanta, pero si todos se levantan, no todos podrán ver el partido mejor. En un edificio en llamas, un individuo cualquiera puede salir del mismo más rápidamente corriendo que caminando. Pero si todos corren, la estampida, muy probablemente, creará cuellos de botella en las puertas, evitando que la gente pueda escapar debido a que tendrán que luchar los unos contra los otros para salir, provocando la muerte innecesaria de

algunas de estas personas en el incendio. Ésa es la razón por la que existen simulacros de incendios, para crear en la gente el hábito de salir de forma ordenada en caso de emergencia, de forma que se puedan salvar más vidas.

Lo que yace en la esencia de la falacia de la composición es que ignora las interacciones entre los individuos, que pueden impedir que lo que es acertado en relación con uno también lo sea en relación con todos.

Entre los ejemplos económicos comunes de la falacia de la composición están los intentos de «salvar empleos» en alguna industria amenazada por un alto nivel de desempleo por un motivo u otro. Cualquier empresa o industria puede ser rescatada en cualquier momento mediante una intervención gubernamental lo suficientemente grande, ya sea en forma de subvenciones, la compra de productos de la empresa o industria por parte de agencias gubernamentales, o por cualquier otro medio. La interacción que es ignorada por quienes apoyan estas políticas es que todo lo que el gobierno gasta debe tomarlo de alguien más. Los 10.000 empleos que se salvaron en la industria de algún artículo pueden venir a costa de 15.000 empleos perdidos en algún otro sector de la economía cuando el gobierno haya tomado en forma de impuestos los recursos necesarios para mantener a esas personas empleadas. La falacia no está en creer que esos trabajos pueden ser salvados en esas industrias o sectores de la economía en particular. La falacia está en creer que éstas son ganancias netas de empleos para la economía en general.

PRODUCCIÓN Y DEMANDA

Una de las cosas más básicas que hay que comprender sobre la economía nacional es la cantidad total de producción. También debemos comprender el importante papel del dinero en la economía nacional, que fue dolorosamente demostrado con la Gran Depresión de la década de 1930. El gobierno es casi siempre un factor crucial en la economía nacional, aunque puede no serlo en industrias específicas. Al igual que en otras áreas, los hechos son relativamente sencillos y fáciles de entender. Lo que resulta complicado son las ideas erróneas que deben ser aclaradas.

Una de las confusiones más antiguas sobre las economías nacionales está reflejada en los miedos de que el crecimiento de una abundante producción amenace con llegar a un punto en que exceda lo que la economía es capaz de absorber. Si esto fuese cierto, entonces grandes cantidades de bienes sin vender llevarían a recortes permanentes de producción, trayendo consigo desempleo permanente y masivo. Esta idea ha aparecido esporádicamente durante más de dos siglos, aunque por lo general no lo ha hecho entre economistas. Sin embargo, un economista de Harvard de mediados del siglo XX llamado Seymour Harris aparentemente sostenía esta visión cuando dijo: «Nuestra economía privada se enfrenta al duro problema de ser capaz de

vender todo lo que puede producir». Un popular escritor de las décadas de 1950 y 1960, llamado Vance Packard, también expresó una preocupación similar sobre «la amenaza de una superabundancia de las necesidades básicas y las comodidades y los lujos de la vida» que se puede convertir en «un serio problema» para Estados Unidos. El presidente Franklin D. Roosevelt echó la culpa de la Gran Depresión de la década de 1930 a la gente en general de la que se podía afirmar que «lo que producían sus manos era muy superior a lo que podrían comprar sus billeteras».

No obstante, hoy en día la producción es varias veces superior a la que había cuando el profesor Harris, el señor Packard y el presidente Roosevelt expresaron sus puntos de vista, y muchísimo mayor de lo que era en los siglos XVIII y XIX, cuando otros expresaron opiniones similares. ¿Por qué esto no ha creado el problema que tantos temieron por tanto tiempo, el problema de tener ingresos insuficientes para comprar la producción que se encuentra en un constante aumento?

Para empezar, mientras que cuando hablamos de ingresos pensamos en términos monetarios, en realidad deberíamos referirnos a la cantidad de bienes y servicios reales que ese dinero puede comprar. Y son precisamente esos bienes y servicios reales lo que constituyen la producción nacional. Por tanto, referido a la economía nacional el ingreso real total y la producción real total son una y la misma cosa, aunque vista desde ángulos distintos, es decir, desde el punto de vista del ingreso y desde el punto de vista de la producción. El miedo a una barrera permanente al crecimiento económico, basada en que la producción exceda los ingresos, es tan completamente infundado hoy en día como lo era siglos atrás cuando la producción era tan sólo una fracción de lo que es hoy.

Lo que le ha dado una apariencia de verosimilitud a la idea de que la producción total puede exceder el ingreso es el hecho de que tanto la producción como el ingreso fluctúan en el tiempo, algunas veces de forma desastrosa, como en la Gran Depresión de la década de 1930. En un momento determinado, por varios motivos, ya sean consumidores o empresas —o ambos— pueden volverse renuentes a gastar sus ingresos. Debido a que los ingresos de todos dependen del gasto de otros, dudar a la hora de gastar puede llevar a una reducción del ingreso agregado y con ella a una reducción de la demanda agregada. De igual manera que una mala administración de la oferta monetaria, por parte de funcionarios gubernamentales, puede llevar al mismo resultado, tal y como sucedió durante la Gran Depresión de la década de 1930. Más aún, cuando existen diversas políticas gubernamentales que generan incertidumbre y temor, esto puede hacer que los individuos y las empresas prefieran retener su dinero hasta ver cómo se resolverán las cosas.

Cuando millones de personas hacen esto al mismo tiempo, este solo hecho puede hacer que las cosas empeoren porque la demanda agregada cae por debajo del ingreso y de la producción agregada. Una economía no puede continuar produciendo a máxima capacidad si la gente no está gastando e invirtiendo a máxima capacidad, por lo que pueden venir recortes en producción y empleo hasta que la situación mejore.

Cómo se generan estas situaciones, cuánto tardará en que la situación mejore, y qué políticas son las mejores para sobrellevar estos problemas, son todos ellos puntos sobre los que las diferentes escuelas de pensamiento económico pueden estar en desacuerdo. Sin embargo, en lo que los economistas, por lo general, están de acuerdo, es en que esta situación es muy diferente a la temida situación prevista por aquellos que vieron la economía nacional truncada simplemente por su propia creciente abundancia y porque la gente no tendría el ingreso suficiente para comprarlo todo. Lo que le puede faltar a la gente es el deseo de gastar o invertir todo su ingreso.

El simple ahorro de parte del ingreso no reduce la demanda agregada porque el dinero es puesto en bancos y otras instituciones financieras, para ser luego prestado o invertido en otro lado. Ese dinero luego es gastado por diferentes personas en cosas diferentes, pero finalmente es gastado, ya sea para comprar casas, construir fábricas o cualquier otro fin. Para que la demanda agregada se vea reducida, los consumidores o los inversionistas —o ambos— deben mostrarse renuentes a gastar, por cualquier motivo. Es decir, cuando no se puede vender todo el nivel de producción nacional y los productores reducen su producción a un nivel que sí pueda ser vendido. A medida que esto sucede en todos los sectores de la economía, la producción nacional se reduce y el desempleo aumenta, ya que se contratan menos trabajadores para obtener un menor nivel de producción. Durante la Gran Depresión de la década de 1930, algunas personas ahorraron su dinero metiéndolo en un jarrón en la casa o debajo de sus colchones, ya que los miles de bancos que entraron en quiebra las llevaron a desconfiar del sistema bancario. Esto redujo la demanda agregada, ya que este dinero no se estaba invirtiendo.

Una indicación de la magnitud y duración de la Gran Depresión es el hecho de que el nivel de producción de 1929 —105.000 millones, en dólares de ese año— cayó a 56.000 millones hacia 1933 y no volvió a alcanzar los niveles de 1929 hasta 1941, cuando el ingreso nacional fue de 127.000 millones. Teniendo en cuenta los cambios en el valor del dinero durante este período, el nivel real de producción de 1929 no fue alcanzado nuevamente hasta 1936. Aun así, el hecho de que a una economía le llevase siete años regresar a su nivel anterior de producción era extraordinario.

MEDIR LA PRODUCCIÓN NACIONAL

La distinción entre ingreso y riqueza que se hizo en relación con los individuos en el capítulo 9, también se aplica cuando discutimos sobre la riqueza de una nación en su totalidad. La riqueza de un país incluye todo lo que ha acumulado en el pasado. Su ingreso o producción nacional, sin embargo, es lo que ha sido producido durante el año actual. Tanto la riqueza acumulada como el producto nacional son importantes, de distintas formas, al indicar cuánto hay disponible para distintos propósitos, ya sea

para mantener o mejorar el nivel de vida de las personas, o para llevar a cabo las funciones del gobierno, las empresas u otras instituciones.

La producción nacional en un determinado año puede ser medida de varias maneras. La forma de medición más común hoy en día es el producto interior bruto (PIB), que es la suma total de todo lo producido dentro de las fronteras de una nación. Un método de medición relacionado, pero más antiguo, el producto nacional bruto (PNB), es la suma total de todos los bienes y servicios producidos por la gente de un país, donde quiera que ellos o sus recursos se encuentren. Estas dos formas de medir la producción nacional son tan similares que aquellos que no son economistas no necesitan molestarse con las diferencias. En Estados Unidos, la diferencia entre PIB y PNB puede ser de menos del 1 por ciento.

La distinción real que debe hacerse es entre la producción nacional de un año en particular —la fluctuación del ingreso real— en relación con la reserva de riqueza acumulada durante un período determinado. Por ejemplo, en un momento determinado, un país puede consumir por encima de su propia producción al usar parte de su reserva de riqueza acumulada en el pasado. Durante la segunda guerra mundial, por ejemplo, la producción de coches en Estados Unidos se detuvo, para que las fábricas que normalmente producían coches produjesen tanques, aviones y demás equipamiento militar. Esto significó que los automóviles existentes simplemente se deterioraban con el tiempo, sin ser reemplazados. Lo mismo sucedió con la mayoría de los refrigeradores, edificios de apartamentos y otras partes de la reserva nacional de riqueza. Los carteles de propaganda del gobierno durante la guerra decían:

ÚSELO
GÁSTELO
HÁGASELO
VIVA SIN ELLO

Una vez terminada la guerra, hubo un aumento tremendo en la producción de automóviles, refrigeradores, viviendas y otras partes de la riqueza acumulada de la nación a la que se había dejado desgastar mientras la producción se concentraba en el propósito urgente de la guerra. El valor real de los bienes durables de los consumidores cayó entre 1944 y 1945, el último año de la guerra, para luego aumentar a más del doble en el curso de los siguientes cinco años, a medida que las reservas de bienes duraderos, que habían sido desgastados durante la guerra, eran reemplazadas. Esto significó un nivel de crecimiento sin precedentes. Las empresas también experimentaron un acelerado crecimiento de sus bienes duraderos después de la guerra.

De la misma manera que el ingreso nacional no se refiere a dinero u otros activos de papel, la riqueza nacional tampoco está conformada de estos pedazos de papel, sino más bien de los bienes y servicios reales que éstos pueden comprar. De lo

contrario, cualquier país se podría hacer rico de forma inmediata simplemente imprimiendo más dinero. Algunas veces la producción nacional o la riqueza nacional es calculada usando los valores monetarios del momento, pero los estudios más serios de larga duración miden la producción y la riqueza en términos reales, teniendo en cuenta los cambios de precios en el tiempo. Esto es necesariamente un proceso inexacto debido a que los precios de las diferentes cosas cambian de forma diferente con el paso del tiempo. En los cien años comprendidos entre 1900 y 2000, por ejemplo, el coste real de la electricidad, los huevos, las bicicletas y la ropa, en Estados Unidos, bajó, mientras que el coste real del pan, la cerveza, las patatas y los cigarrillos aumentó.

LA CAMBIANTE COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Los precios no son las únicas cosas que cambian con el paso del tiempo. Los bienes y servicios reales que componen la producción nacional también cambian. Los coches de 1950 no eran los mismos que en el año 2000. Los coches más antiguos, por lo general, no contaban con aire acondicionado, cinturones de seguridad, sistema antibloqueo de ruedas o muchas otras características que han sido añadidas con el paso de los años. Así es que cuando tratamos de medir cuánto ha crecido la producción de coches en términos reales, un simple cálculo de cuántos vehículos había en ambos períodos no refleja la tremenda diferencia cualitativa de lo que estamos definiendo como la misma cosa: coches. Una encuesta de J. D. Power en 1997, determinó que los coches y camiones eran, hasta ese momento, los mejores de la historia. De igual manera, un informe de 2003 sobre vehículos deportivos utilitarios de la revista *Consumer Reports* comenzaba diciendo:

> Los cinco tipos de vehículos deportivos utilitarios que probamos este año para este informe tuvieron un rendimiento, en general, superior al del mejor deportivo utilitario de hace cinco años.

Las viviendas también han cambiado cualitativamente con el paso del tiempo. La casa estadounidense media, al final del siglo XX, era mucho más grande, tenía más baños, y era mucho más probable que tuviese aire acondicionado que las casas que existieron en Estados Unidos a mediados de ese siglo. Simplemente contar cuántas casas había en ambas épocas no nos dice cuánto había aumentado la producción de viviendas. Solamente entre 1983 y 2000, el tamaño promedio de una casa unifamiliar, en Estados Unidos, aumentó de 145 a 193 metros cuadrados.

Mientras que éstos son problemas que pueden ser dejados a los economistas profesionales y estadísticos, es importante para otras personas, por lo menos, estar al tanto de su existencia, de manera que no sean engañados por políticos o intelectuales en la prensa que presentan datos estadísticos para diversos propósitos. Simplemente

porque se utiliza la misma palabra —un «coche» o una «casa»— no quiere decir que se esté discutiendo sobre la misma cosa.

Con el transcurso de varias generaciones, los bienes y servicios que constituyen la producción nacional cambian tanto que las comparaciones estadísticas pueden ser prácticamente irrelevantes, porque es como mezclar peras con manzanas. A comienzos del siglo XX, la producción nacional de Estados Unidos no incluía aviones, televisores, ordenadores o plantas de energía nuclear. Al final de ese siglo, la producción nacional estadounidense tampoco incluía muchas máquinas de escribir, reglas de cálculo (en su momento esenciales para los ingenieros, antes de que existieran las calculadoras de bolsillo) o una vasta gama de equipamientos y suministros anteriormente utilizados en relación con los caballos, que en su momento fueron el medio de transporte básico de muchas sociedades alrededor del mundo.

¿Qué significa entonces, decir que el PIB era *X* por ciento más alto en el año 2000 que en 1900, cuando estaba compuesto en gran medida de cosas tan diferentes en ambos momentos? Puede que tenga algún significado decir que la producción este año fue del 5 por ciento más alta o del 3 por ciento más baja que el año anterior, ya que está constituida, en gran medida, por las mismas cosas en ambos años. Pero cuanto más largo es el período observado, las estadísticas se vuelven cada vez más irrelevantes.

Otra complicación que surge con las comparaciones en el tiempo es que los intentos por medir el ingreso real dependen de ajustes estadísticos que tienen sesgos inflacionarios intrínsecos. El ingreso monetario se ajusta teniendo en cuenta el coste de vida, que es medido según el coste de una colección de artículos que son comúnmente comprados por la mayoría de las personas. El problema con este enfoque es que lo que las personas compran está afectado por los precios. Cuando los vídeos fueron producidos por primera vez, se vendían a 30.000 dólares cada uno y eran vendidos en Neiman Marcus, una tienda de artículos lujosos. Fue varios años después, cuando sus precios habían caído por debajo de los 200 dólares, que los vídeos se hicieron tan comunes que se incluyeron en la lista de artículos utilizados para determinar el coste de vida, como es medido en el IPC. Pero todos los años anteriores, cuando el precio de éstos descendió de forma dramática, no tuvieron efecto alguno en las estadísticas usadas para compilar el índice de precios de consumo (IPC). El mismo patrón general ha ocurrido con incontables otros bienes que pasaron de ser lujos poco comunes para los ricos a ser artículos habituales utilizados por la mayoría de los consumidores, ya que fue sólo después de convertirse en artículos comprados comúnmente que comenzaron a ser incluidos en la colección de bienes y servicios cuyos precios determinan el IPC.

Mientras que muchos bienes, cuyos precios están cayendo, no son tomados en cuenta cuando se calcula el coste de vida, bienes comunes cuyos precios están en alza son contabilizados. Otro sesgo inflacionario en el IPC u otros métodos para calcular el coste de vida, es que la calidad de muchos bienes cuyos precios están en alza

también ha venido mejorando, por lo que precios más altos no necesariamente reflejan inflación, como lo harían si los precios de bienes idénticos estuviesen aumentando. Los efectos prácticos —y políticos— de estos sesgos pueden apreciarse en las afirmaciones de que los salarios reales de los estadounidenses han estado bajando durante años. Los ingresos reales son simplemente ingresos monetarios ajustados al coste de vida, medido según el IPC. Pero si ese índice está sesgado al alza, eso quiere decir entonces que las estadísticas de los ingresos reales están sesgadas a la baja.

Varias estimaciones de economistas sobre el sesgo al alza del IPC van desde un punto porcentual o más. Esto quiere decir que cuando el IPC muestra una inflación del 3 por ciento anual, en realidad está más cercana al 2 por ciento anual. Esto puede parecer una diferencia pequeña, pero sus consecuencias no lo son. Una diferencia de un punto porcentual, en un período de veinticinco años, significa que, al final, en Estados Unidos, el ingreso promedio por persona está subestimado en casi 9.000 dólares al año. En otras palabras, al final del cuarto de siglo, una familia estadounidense de tres personas tiene un ingreso real de 25.000 dólares más de lo que indicarían las estadísticas oficiales sobre ingresos reales. Las alarmas en la prensa y la política sobre las estadísticas que muestran una baja de los ingresos reales en el tiempo describen una idea estadística en lugar de un hecho real de la vida. Fue durante este período de «baja en los ingresos reales» cuando el consumo promedio de los estadounidenses se incrementó de forma drástica y su patrimonio neto promedio aumentó en más del doble.

Otra complicación que surge al medir los cambios en el nivel de vida es que gran parte del incremento en la compensación laboral toma la forma de beneficios marginales en lugar de aumentos salariales. A consecuencia de esto, en Estados Unidos, las compensaciones totales han aumentado al mismo tiempo en que se producía la «baja en los ingresos reales».

COMPARACIONES INTERNACIONALES

Los mismos problemas que se presentan al comparar la producción a través del tiempo de un país en particular también se pueden presentar cuando comparamos la producción de dos países muy diferentes al mismo tiempo. Si la producción de una nación caribeña consiste mayormente en bananas y otros cultivos tropicales, mientras que la producción de un país escandinavo consiste más básicamente en productos industriales y cultivos típicos de climas fríos, ¿cómo es posible comparar los totales cuando éstos están conformados por artículos tan diferentes? Esto ya no sería sólo una comparación entre peras y manzanas, sino una comparación entre azúcar y automóviles.

Las comparaciones estadísticas entre naciones occidentales y no occidentales están afectadas para empezar por las mismas diferencias de edad que existen entre

miembros de una población específica dentro de una nación en particular. Por ejemplo, las edades promedio en Nigeria, Afganistán y Tanzania están todas por debajo de los veinte años, mientras que las edades promedio en Japón, Italia y Alemania están por encima de los cuarenta. Estas inmensas diferencias en la edad nos indican que el significado real de algunas de las diferencias internacionales en ingresos pueda estar gravemente sobreestimado. Así como en países tropicales la naturaleza provee —de forma gratuita— el calor necesario para producir piñas o bananas, otros países tendrían que gastar demasiados recursos en calefacción para poder producir estas frutas en invernaderos, por lo que la naturaleza provee de forma gratuita para los jóvenes muchas cosas que pueden ser muy caras para la gente mayor.

Los tremendamente costosos tratamientos y medicamentos para tratar el sinnúmero de problemas físicos que vienen con la edad están contados en las estadísticas de producción de un país, pero una menor cantidad de estas cosas son necesarias en un país con una población más joven. Es por eso que las estadísticas sobre la renta real per cápita exageran la diferencia entre el bienestar económico entre las naciones occidentales, de mayor edad, y las naciones no occidentales, más jóvenes. Si fuese factible eliminar de las estadísticas nacionales las sillas de ruedas, casas de retiro, marcapasos y medicamentos que van desde Geritol hasta Viagra —todos ellos artículos para el bienestar de una población mayor; bienestar que es proporcionado de forma gratuita por la naturaleza para los jóvenes—, entonces las comparaciones internacionales de las rentas reales reflejarían en forma más adecuada los niveles de bienestar económico. Después de todo, una persona mayor en una silla de ruedas felizmente cambiaría de lugar con una persona joven que no necesita una silla de ruedas, por lo que no se puede decir que gracias al valor económico que tiene la silla de ruedas, la persona mayor está mejor económicamente que la persona joven, aunque esto es lo que las estadísticas internacionales en bruto darían a entender.

Una de las formas comunes de hacer comparaciones internacionales es el comparar el valor monetario total de la producción de un país con respecto de otro. Sin embargo, esto nos lleva a otras complicaciones creadas por las tasas de cambio oficiales entre las respectivas monedas, que pueden o no reflejar el poder adquisitivo real de esas monedas. Los gobiernos pueden fijar su tasa de cambio oficial al nivel que ellos quieran, pero eso no quiere decir que el poder adquisitivo real del dinero será lo que ellos digan que sea. El poder adquisitivo depende de lo que los vendedores están dispuestos a vender por una determinada cantidad de dinero. Es por eso que existen mercados negros de divisas extranjeras, donde los cambistas ofrecen más cantidad de la moneda local por un dólar de lo que el gobierno indica, cuando el tipo de cambio exagera el valor de mercado de la moneda local.

El país *A* puede que tenga más producción per cápita que el país *B* si nos regimos de acuerdo a los tipos de cambio oficiales, mientras que puede que lo contrario sea cierto si hacemos esta comparación utilizando el poder adquisitivo del dinero. Probablemente diríamos que el país *B* tiene un valor total de producción mayor si

pudiera comprar todo lo producido en el país *A* y aún le quedara un excedente. Como en otros casos, el problema no está en entender la economía básica subyacente. El problema está en la confusión verbal extendida por los políticos, la prensa y otros que tratan de justificar algún argumento con estadísticas. Algunos suelen afirmar, por ejemplo, que Japón tiene una renta per cápita mayor que la de Estados Unidos, usando estadísticas basadas en tipos de cambio oficiales del dólar y del yen. Sin embargo, Estados Unidos ha tenido un ingreso per cápita significativamente más alto que Japón cuando éste es medido según el poder adquisitivo de la producción nacional de ambos países. Así es que el estadounidense promedio tiene un nivel de vida más alto que el japonés promedio. No obstante, las estadísticas basadas en los tipos de cambio oficiales pueden mostrar al japonés promedio con un ingreso de varios miles de dólares más alto que el del estadounidense promedio en algunos años, dejando la falsa impresión de que los japoneses son más prósperos que los estadounidenses. En realidad, la producción por persona en Japón es aproximadamente tres cuartas partes la de una persona en Estados Unidos, y es esta riqueza generada la que determina cuánto puede consumir un estadounidense o un japonés. Incluso cuando parte de lo que consumen es producido en algún otro país, es su propia producción la que provee los bienes que ellos pueden intercambiar por bienes importados.

Otra complicación que existe cuando se hacen comparaciones de la producción entre naciones es que puede que una nación haya vendido una mayor parte de su producción en el mercado, mientras la producción de otra nación puede haber sido producida por el gobierno, para después ser regalada o vendida por debajo de su coste de producción. Cuando en una economía de mercado se han producido demasiados coches como para generar beneficios, el excedente de automóviles debe ser vendido al precio que se pueda, incluso si es menor al del coste de producción. Cuando se calcula el valor de la producción nacional, estos coches se contabilizan según el valor al que fueron vendidos. Pero en una economía donde el gobierno provee muchos bienes de forma gratuita o los subvenciona, estos bienes son valorados según el coste de producción del gobierno. Esta forma de contabilizarlos exagera el valor de los bienes y servicios proporcionados por el gobierno, muchos de los cuales son provistos por éste precisamente porque sus costes nunca llegarían a ser cubiertos si fuesen vendidos en una economía de mercado. Dada esta tendencia de sobrevalorar la producción de las economías socialistas en relación con las capitalistas cuando se calculan sus respectivos PIB, lo más sorprendente es que aun así las economías capitalistas generan más producción per cápita.

Pese a todos los problemas que existen en la comparación de la producción nacional entre países muy diferentes o entre períodos muy distantes unos de otros, las estadísticas del PIB proporcionan un criterio razonable, aunque imperfecto, para comparar países similares en un mismo momento en el tiempo, especialmente cuando se tienen en cuenta las diferencias en el tamaño de la población al comparar el PIB

per cápita. Entonces, cuando los datos muestran que el PIB per cápita en Noruega, en 2007, era más del doble de lo que era en Italia ese mismo año, se puede concluir razonablemente que los noruegos tenían un nivel de vida considerablemente más alto. Pero no debemos aspirar a la exactitud. Como John Maynard Keynes dijo una vez: «Es mejor estar aproximadamente acertado que exactamente equivocado». Idealmente, quisiéramos poder medir el nivel personal de bienestar de la gente pero eso es imposible. El viejo dicho de que el dinero no compra la felicidad es sin duda cierto. Sin embargo, encuestas de opinión alrededor del mundo indican una correlación aproximada entre la prosperidad nacional y la satisfacción personal. No obstante, la correlación no implica causalidad, como los estadísticos nos advierten frecuentemente, y es posible que algunos de los mismos factores que promueven la felicidad —seguridad y libertad, por ejemplo— también promuevan la prosperidad económica.

Determinar qué estadísticas sobre la producción nacional son las más válidas depende de cuál sea su propósito. Si el propósito de una comparación internacional es establecer qué países tienen la producción total más grande —cosas que pueden utilizarse para propósitos militares, humanitarios u otros— esto viene a ser muy diferente a determinar qué países tienen el nivel de vida más alto. Por ejemplo, en 2007 los cinco países con el PIB más alto, medido según el poder adquisitivo, eran:

1. Estados Unidos
2. China
3. Japón
4. India
5. Alemania

Aunque China tenía el segundo PIB del mundo, de ninguna manera se encuentra entre los líderes en PIB per cápita, ya que su producción está dividida entre la población más grande del mundo. El PIB per cápita de China en 2007, de hecho, era menos de un sexto del de Japón. Ninguno de los cinco países con los PIB más altos se encontraba entre los cinco países con el PIB per cápita más alto del mundo, de los que todos eran países muy pequeños, no necesariamente comparables con las naciones más importantes que dominan la lista de países con los PIB más grandes. Algunos países pequeños, como las Bermudas, son paraísos fiscales que atraen la riqueza de gente adinerada de otros países, quienes pueden, o no, convertirse en ciudadanos mientras que son oficialmente residentes de países como éstos. Pero el hecho de que el PIB per cápita de las Bermudas sea más alto que el de Estados Unidos no quiere decir que el residente promedio de las Bermudas tenga un nivel de vida más alto que el estadounidense promedio.

TENDENCIAS ESTADÍSTICAS

Uno de los problemas con las comparaciones de producciones nacionales, en períodos, es la elección arbitraria del año que es utilizado como el principio del lapso de estudio. Por ejemplo, uno de los grandes temas de la campaña presidencial de 1960, en Estados Unidos, fue el ritmo de crecimiento de la economía durante la administración de ese entonces. El candidato presidencial John F. Kennedy prometió «volver a poner en movimiento» a Estados Unidos si era elegido, haciendo entender que el ritmo de crecimiento nacional se había estancado bajo el partido de su opositor. La validez de esta acusación dependía totalmente de qué año se escogía para empezar a contar. El promedio anual de crecimiento a largo plazo del PIB de Estados Unidos había sido del 3 por ciento anual. Para 1960, este ritmo de crecimiento llegó a bajar hasta el 1,9 por ciento (a partir de 1945) y a subir al 4,4 por ciento (a partir de 1958). De manera que la influencia de la administración de ese entonces sobre estas cifras, ya sea para sugerir que estaba haciendo un trabajo fenomenal o un trabajo terrible, dependía enteramente del año base que era escogido arbitrariamente.

Muchas «tendencias» que son expuestas en la prensa o proclamadas en el mundo de la política, igualmente dependen completamente de qué año es el elegido como el principio de la tendencia. El crimen en Estados Unidos ha subido si se lo mide desde 1960 hasta el presente, pero ha bajado si se lo mide desde 1990 hasta el presente. La desigualdad en ingresos era aproximadamente la misma en 1939 que en 1999 pero, en este último año, se podría decir que la desigualdad aumentó desde el año 1980 en adelante porque hubo fluctuaciones entre los años en las que se mantuvo aproximadamente al mismo nivel. Al final del año 2003, una inversión en un fondo mutuo de Standard & Poor’s 500 hubiese generado una rentabilidad de inversión anual del 10,5 por ciento (desde 1963) o casi del cero por ciento (desde 1998). Todo depende del año inicial escogido.

Las tendencias fuera del mundo de la economía también son difíciles de interpretar. Se ha dicho que las tasas de mortalidad en accidentes automovilísticos han bajado desde que el gobierno federal comenzó a imponer una serie de regulaciones de seguridad. Esto es cierto, pero también es cierto que las tasas de mortalidad en accidentes automovilísticos venían bajando hacía varias décadas antes de que el gobierno federal impusiera regulaciones de seguridad. ¿Es acaso la continuación de una tendencia que existía mucho antes de que una política se haya puesto en marcha prueba de la efectividad de dicha política?

Los datos sobre la producción nacional, al igual que muchas otras estadísticas, fluctúan con el tiempo. Esto hace posible decir que la tendencia es al alza o a la baja, dependiendo de qué punto de estas fluctuaciones se elige como el año inicial para comenzar a contar. Incluso en la ausencia de una manipulación deliberada de datos de tendencias, confusiones legítimas pueden llevar a falsas conclusiones. Una de las primeras cosas que se enseñan en un curso de introducción a la estadística es que la correlación no implica causalidad. Desafortunadamente, también puede ser una de las primeras cosas que se olvidan.

En algunos países, especialmente en aquéllos en vías de desarrollo, tanta actividad económica toma lugar de forma «extraoficial», que los datos oficiales sobre la producción nacional omiten muchos —si no la mayoría— de los bienes y servicios producidos en la economía. En todos los países, el trabajo doméstico y que no es remunerado con un salario —cocinar, criar hijos, limpiar la casa— no se contabiliza. Esta inexactitud no afecta directamente las tendencias en el tiempo si el mismo porcentaje de actividad económica no es contabilizado ni en una época ni en la otra. Sin embargo, la realidad es que las actividades económicas domésticas han sufrido grandes cambios con el paso del tiempo en muchos países, y varían en gran medida de una sociedad a otra, en un momento dado.

Por ejemplo, a medida que más mujeres se han unido a la fuerza laboral, muchas de las actividades domésticas, antes realizadas por amas de casa y madres sin generar estadísticas de ingreso algunas, ahora son realizadas por dinero por guarderías, servicios de limpieza doméstica y restaurantes o empresas de entrega de pizza a domicilio. Debido a que el dinero ahora cambia de manos formalmente en el mercado, en lugar de hacerlo de manera informal en el hogar, entre el esposo y la esposa, las estadísticas actuales tienen en cuenta la producción de cosas que antes no eran contabilizadas. Esto significa que las tendencias de la producción nacional reflejan no sólo incrementos en los bienes y servicios producidos, sino también un incremento en la contabilización de cosas que no eran tenidas en cuenta anteriormente, incluso cuando éstas ya existían.

Cuanto más largo sea el período analizado, la transición de actividades económicas del hogar al mercado hará que las estadísticas sean cada vez menos comparables. Siglos atrás, era común para las familias cultivar su propia comida en su propio jardín o granja, y esta comida era por lo general conservada en frascos por la misma familia, en lugar de comprarla enlatadas en tiendas. Alexander Hamilton, en su *Informe sobre las manufacturas*, de 1791, indicó que cuatro quintas partes de la producción de ropa usada por los estadounidenses eran hechas en casa. En los tiempos de los pioneros, en América del Norte, o en algunos países del Tercer Mundo hoy en día, la misma casa podía haber sido construida por la misma familia, tal vez con la ayuda de amigos y vecinos. A medida que estas y otras actividades se han trasladado de la familia al mercado, el dinero pagado por ellas las hizo parte de las estadísticas oficiales. Esto hace más difícil saber con exactitud cuántas de las tendencias estadísticas sobre la producción en un período representan incrementos reales del total de la producción, y cuántas de estas tendencias representan diferencias en las cantidades que han sido registradas o han permanecido sin registro.

De la misma manera que las estadísticas sobre la producción pueden exagerar incrementos en un lapso de tiempo, también pueden subestimar estos incrementos. En países muy pobres, un incremento en la prosperidad puede verse estadísticamente como estancamiento. Uno de los estragos de la extrema pobreza son los altos niveles de mortalidad infantil, al igual que otras amenazas a la salud de terceros, causadas

por alimentación, viviendas, servicios médicos y tratamientos de aguas residuales no adecuados. A medida que los países del Tercer Mundo mejoran su situación económica, una de las primeras consecuencias de un ingreso per cápita más alto es que más lactantes, niños y gente mayor débil puede sobrevivir, desde el momento en que pueden acceder a una mejor nutrición y servicio de salud. Esto suele suceder, en especial, en los niveles más bajos de la escala de ingresos. Pero, ahora que hay más gente pobre sobreviviendo, tanto de forma relativa como absoluta, en relación con las clases más prósperas, un porcentaje más alto de la población del país ahora consiste en esta gente pobre. Estadísticamente, incluir en el promedio a más gente pobre puede subestimar el incremento promedio de ingresos reales del país o puede incluso hacer que el ingreso promedio se reduzca estadísticamente, a pesar de que cada individuo en el país tiene ingresos más altos que en el pasado.[34]

16

El dinero y el sistema bancario

Demasiadas personas ven las finanzas como un juego de azar o, peor aún, como una forma de hurto.

ROBERT E. WRIGHT

El dinero es algo que interesa a la mayoría de las personas, pero ¿por qué la banca habría de interesarle a alguien que no es banquero? Tanto el dinero como la banca desempeñan papeles cruciales en la promoción de la producción de bienes y servicios, de los que depende el nivel de vida de todos, y cumplen una función crucial en la capacidad de una economía para mantener el empleo pleno de su gente y sus recursos. Aunque el dinero no es riqueza —si así lo fuese, el gobierno nos podría hacer el doble de ricos simplemente imprimiendo el doble de dinero—, un sistema monetario bien diseñado y bien mantenido facilita la producción y distribución de la riqueza.

El sistema bancario tiene un papel vital en este proceso debido a la vasta cantidad de recursos reales —materia prima, máquinas, trabajo—, que son transferidos mediante el uso del dinero, y cuya distribución está afectada por las enormes cantidades de dinero que pasan por el sistema bancario. Los activos de los bancos estadounidenses sobrepasaron los 10 billones de dólares en 2004. Para ejemplificar esta gran suma, piense en que hace un billón de segundos nadie en este planeta podía leer o escribir. Ni el Imperio romano ni las antiguas dinastías chinas se habían formado y nuestros ancestros aún vivían en cuevas.

EL PAPEL DEL DINERO

Muchas economías en el pasado lejano funcionaron sin dinero. La gente simplemente intercambiaba sus productos y trabajo a través del trueque. Pero eran por lo general economías pequeñas y poco complicadas, con relativamente pocas cosas que comerciar, ya que la mayoría de la gente se proveía a sí misma su comida, ropa y albergue, mientras que el comercio con otras personas se limitaba a unas pocas herramientas, servicios o lujos.

El trueque es incómodo. Si usted produce sillas y quiere manzanas, muy probablemente no podrá intercambiar una silla por una manzana, y probablemente no quiera la cantidad de manzanas necesarias para llegar al valor de una silla. Pero si las

sillas y las manzanas pudiesen ser intercambiadas por una tercera cosa que pudiera ser subdivida en unidades muy pequeñas, entonces se pueden realizar más intercambios usando medios de intercambio intermediarios, lo que beneficia así tanto a los fabricantes de sillas como a los productores de manzanas, al igual que al resto de las personas. Todo lo que la gente debe hacer es ponerse de acuerdo en qué cosa se empleará como el medio de intercambio, y ese medio de intercambio intermediario se convertirá en dinero.

Ciertas sociedades han utilizado conchas marinas como dinero, otras oro o plata, y otras pedazos de papel especial impresos por sus gobiernos. En los tiempos de la colonia en Estados Unidos, cuando el dinero en efectivo era escaso, los recibos por tabaco de las tiendas circulaban como dinero. En África occidental, durante la época colonial británica temprana, las botellas y cajas de ginebra se empleaban como dinero, y en muchos casos pasaban de mano en mano durante años sin consumirse. En los campos de prisioneros durante la segunda guerra mundial, los cigarrillos de la Cruz Roja eran usados como dinero, lo que producía fenómenos económicos durante mucho tiempo asociados con el dinero, como tasas de interés y la ley de Gresham.[35] Durante los desesperados y económicamente caóticos primeros días de la Unión Soviética, «bienes como la harina, los granos y la sal asumieron el papel del dinero de forma gradual», según dos economistas soviéticos que estudiaron esa época, y «la sal o el pan horneado podían ser utilizados para comprar prácticamente cualquier cosa que una persona necesitara».

En las islas de Yap, en el océano Pacífico, en una parte de Micronesia, las rocas con forma de roscas cumplieron la función del dinero, incluso cuando las rocas más grandes de este tipo tenían 12 pies de diámetro y obviamente no podían circular físicamente. Lo que circula es la propiedad de estas rocas, por lo que este primitivo sistema de dinero funciona, en este aspecto, como los sistemas más modernos de hoy en día, en los que la propiedad del dinero puede cambiar en forma instantánea a través de transferencias electrónicas sin ningún movimiento físico de dinero o monedas.

Lo que convirtió en dinero a todas estas cosas diferentes fue ser aceptadas por la gente como pago por los bienes y servicios que constituían la riqueza verdadera. El dinero es equivalente a riqueza para un individuo tan sólo porque otros individuos le proveerán los bienes y servicios reales a cambio de ese dinero. Pero, desde el punto de vista de la economía nacional en su conjunto, el dinero no es riqueza. Es simplemente un instrumento utilizado para transferir riqueza o para darle incentivos a la gente para que produzcan riqueza.

El dinero facilita la producción de riqueza verdadera —engrasando las ruedas, por así decirlo—, lo que no quiere decir que su función sea inconsecuente. Las ruedas funcionan mucho mejor cuando están engrasadas. Cuando un sistema monetario se paraliza por una u otra razón, y la gente se ve forzada a realizar trueques, la tosquedad de este método se torna evidente para todos. En 2002, por ejemplo, el

sistema monetario en Argentina quebró, lo que llevó a una caída en la actividad económica y a echar mano de los clubes de trueque:

> Esta semana, el club de trueque reunió sus recursos para «comprar» 100 kilos de pan de una panadería local a cambio de media tonelada de leña que el club había adquirido en intercambios anteriores. El panadero utilizó la madera para su horno […]. El próspero barrio de Palermo es sede de un ostentoso club de trueque en el que se puede intercambiar vajilla por cortes de carne argentina de primera.

Aunque el dinero en sí no sea riqueza, la ausencia de un sistema monetario estable puede causar pérdidas de riqueza real, cuando las transacciones se reducen al crudo nivel del trueque. Argentina no es el primer país en recurrir al trueque u otros métodos cuando el sistema monetario se va a pique. Durante la Gran Depresión de la década de 1930, cuando la oferta monetaria se contrajo de forma drástica, se estimaba que en Estados Unidos había «150 sistemas de trueque y/o vales operando en treinta estados».

Por regla general, todo el mundo quiere poseer dinero, pero ha habido momentos específicos en países específicos en los que nadie quería tener dinero porque consideraban que no tenía valor. En realidad, fue el hecho de que nadie quería aceptar el dinero lo que le quitó todo su valor. Cuando no se puede comprar nada con el dinero, éste se convierte en inútiles pedazos de papel o chapas. Durante la década de 1970, un desesperado gobierno francés aprobó una ley que imponía la pena de muerte a todo aquel que no quisiera vender a cambio de dinero. Lo que esto sugiere es que el simple hecho de que el gobierno imprima el dinero no quiere decir que éste será automáticamente aceptado por la gente y funcionará como tal. Es por eso que debemos entender cómo funciona el dinero, aunque sea para evitar llegar al punto donde comienza a fallar. Dos de los más importantes fallos del dinero son la inflación y la deflación.

Inflación

La inflación es el alza general de los precios. El IPC se eleva por la misma razón que los precios de bienes y servicios específicos aumentan, es decir, porque hay mayor demanda que oferta a un precio determinado. Cuando la gente tiene más dinero tiende a gastar más. Sin un aumento correspondiente en el volumen de la producción, los precios de los bienes y servicios existentes simplemente aumentan porque la cantidad demandada excede la cantidad ofertada a los precios actuales, haciendo que la personas compitan entre sí durante la escasez o que los vendedores se den cuenta del incremento en la demanda de sus productos a los precios existentes y aumenten los mismos según la circunstancia.

Independientemente de qué sea el dinero —conchas de mar, oro o cualquier otra cosa— son mayor cantidad en la economía nacional significa precios más altos. Esta relación entre la cantidad total de dinero e IPC ha sido estudiada durante siglos. Cuando Alejandro Magno comenzó a gastar los tesoros que había saqueado a los persas, los precios en Grecia se elevaron. De la misma manera, cuando los españoles tomaron enormes cantidades de oro de sus colonias en el hemisferio occidental, el nivel de precios aumentó no sólo en España, sino en toda Europa, ya que los españoles utilizaban gran parte de su riqueza para importar productos de otros países europeos. El oro que enviaron a esos países para pagar por sus compras se añadió a la oferta monetaria total en todo el continente.

Esto no es difícil de entender. Las complicaciones y la confusión aparecen cuando comenzamos a pensar en cosas místicas y engañosas como el «valor intrínseco» del dinero o a pensar que el oro de alguna forma «respalda» nuestro dinero o que le da valor de alguna manera misteriosa.

Durante gran parte de la historia, el oro fue utilizado como dinero en muchos países. En algunos casos de forma directa como monedas o (para compras grandes) en pepitas, lingotes u otras formas. Aun más prácticos para ser transportados de un lugar a otro fueron los pedazos de papel impresos por el gobierno que podían ser canjeados por oro a voluntad del portador. El papel moneda no sólo era más práctico sino que era más seguro que llevar grandes cantidades de dinero en metálico, que tintineaba en los bolsillos y llamaba la atención, lo que advertía a los criminales de su existencia.

El gran problema con el dinero creado por el gobierno es que aquellos que están a su cargo se enfrentan siempre a la tentación de crear más dinero y gastarlo. Ya sea entre los reyes de la antigüedad o entre los políticos modernos, esto ha sucedido una y otra vez a lo largo de los siglos, produciendo inflación y los muchos problemas económicos y sociales que le siguen. Por esta razón, muchos países han preferido utilizar oro, plata o algún otro material cuya oferta sea naturalmente limitada, como dinero. Ésta ha sido una forma de quitar a los gobiernos el poder de expandir la oferta monetaria a niveles inflacionarios.

El oro siempre ha sido considerado ideal para este propósito, ya que la oferta de oro en el mundo, por lo general, no puede incrementarse rápidamente. Cuando el papel moneda es convertible a oro con el solo requerimiento del portador, entonces se dice que el dinero está «respaldado» por oro. Esta expresión resulta engañosa sólo si pensamos que el valor del oro de alguna manera se transfiere al papel moneda, pero la realidad es que el oro simplemente limita la cantidad de papel moneda que se puede emitir.

El dólar estadounidense era canjeable por oro tan sólo con solicitarlo hasta 1933. Desde entonces, Estados Unidos ha tenido simplemente papel moneda, con una oferta limitada por el cálculo circunstancial de los políticos. Para darnos una idea de los efectos acumulativos de la inflación, un billete de cien dólares compraba menos en

1998 de lo que podía comprar un billete de veinte dólares en la década de 1960. Entre otras cosas, esto quiere decir que la gente que ahorró dinero en la década de 1960 fue robada de forma silenciosa de cuatro quintas partes del valor de su dinero en el curso de tres décadas. Por preocupante que sea la inflación en Estados Unidos, termina siendo insignificante en comparación a los niveles de inflación alcanzados por otros países. La «inflación de dos dígitos» en algún año en particular en Estados Unidos crea alarmas políticas, pero varios países en Sudamérica y Europa oriental han tenido períodos donde la tasa anual de inflación era de cuatro dígitos.

Ya que el dinero es lo que sea que nosotros aceptemos como pago por bienes reales y servicios reales, existe una variedad de otras cosas que funcionan de manera muy similar al dinero oficial emitido por el gobierno. Las tarjetas de crédito, de débito y los cheques son ejemplos obvios. Simples promesas funcionan también como dinero, y pueden ser utilizadas para adquirir bienes y servicios reales, cuando la persona que hace las promesas es muy fiable. Los pagarés de comerciantes fiables suelen pasar de mano en mano como dinero. Como se resaltó en el capítulo 5, en 2003 en Estados Unidos se realizaron más compras con tarjetas de crédito o débito que con efectivo. Esto quiere decir que la demanda agregada es creada no sólo por el dinero emitido por el gobierno, sino también por créditos originados en una variedad de otras fuentes. Lo que esto también significa es que una liquidación de créditos, lo que sea que la ocasione, reduce la demanda agregada, de la misma manera que se reduciría si la oferta monetaria oficial se contrajera.

Ciertos bancos solían emitir su propia moneda, que no tenía curso legal, pero era ampliamente aceptada como forma de pago cuando el banco en cuestión era considerado lo suficientemente confiable y dispuesto a canjear su moneda por oro. En la década de 1780, la moneda emitida por el Bank of North America era más ampliamente aceptada que la moneda oficial del gobierno en esa época. Algunas veces, la moneda emitida por algún otro país es más aceptada que la moneda local. A partir de finales del siglo X en Japón, la moneda china era más aceptada que la emitida en Japón mismo. En el siglo XX en Bolivia, la mayoría de las cuentas de ahorro estaban en dólares en 1985, durante un período de inflación galopante del peso boliviano. En 2007, *The New York Times* informó: «El Rand sudafricano ha reemplazado al dólar de Zimbabue, que prácticamente no tiene valor, como la moneda preferida».

El oro continúa prefiriéndose frente a muchas monedas nacionales, incluso a sabiendas de que el oro no acumula intereses mientras que las monedas en el banco sí lo hacen. El fluctuante precio del oro no sólo refleja la cambiante demanda por el mismo para la fabricación de joyas —la fuente de aproximadamente el 80 por ciento de la demanda del oro— o para algunos usos industriales, sino que también refleja, y más fundamentalmente, el nivel de preocupación por la posibilidad de que se produzca una inflación que pueda erosionar el poder adquisitivo de las monedas oficiales. Es por esto que las crisis políticas o militares pueden hacer que el precio del

oro se dispare a medida que la gente se deshace de sus reservas de monedas por temor a que puedan verse afectadas, y comienzan a competir entre ellos para comprar oro, como una forma más confiable de mantener su riqueza existente, incluso si ésta no genera intereses o dividendos.

Durante la inflación y la crisis económica de la década de 1980 en Estados Unidos, el precio del oro se disparó a 25.800 dólares el kilo. De igual manera, en largos períodos de prosperidad con precios estables es probable que el precio del oro caiga a medida que la gente transfiere su riqueza hacia otros activos financieros que perciben intereses y pueden, por tanto, incrementar la riqueza. Cuando las crisis económicas de comienzos de la década de 1980 pasaron, y fueron seguidas por un período de crecimiento sostenido y baja inflación, el precio del oro cayó hasta aproximadamente 8.000 dólares el kilo en el año 1999. De igual manera, después de que los déficits federales llegaran a cifras récord en Estados Unidos y se presentaran problemas similares en varios países europeos a comienzos del siglo XXI, el precio del oro se disparó por encima de los 32.250 dólares el kilo.

El gran miedo tácito detrás de la demanda por el oro es el miedo a la inflación. Y éste no es un miedo irracional, dado que históricamente gobiernos de todo tipo —monarquías, democracias o dictaduras— han recurrido a la inflación como un método de generación de riqueza sin tener que enfrentar al público de forma directa con un alza en los impuestos.

El aumento de impuestos siempre ha creado problemas políticos para aquellos que ostentan el poder. Muchas carreras políticas han sido destruidas cuando los votantes se vuelcan en contra de aquellos que aumentaron sus impuestos. Algunas veces, la reacción del público ante un alza en los impuestos puede escalar hasta revueltas armadas, como aquellas que llevaron a la guerra de la Independencia de Estados Unidos. Además de las reacciones políticas negativas al alza en los impuestos, también puede haber reacciones económicas adversas. A medida que las tasas impositivas alcanzan niveles más altos, ciertas actividades económicas específicas pueden ser abandonadas por quienes consideran que la tasa de rendimiento de estas actividades, tras impuestos, no es suficiente como para justificar sus esfuerzos. Por esta razón, mucha gente abandonó la agricultura y se mudó a las ciudades durante los últimos años del Imperio romano, sumándose a aquellos que necesitaban la ayuda por el gobierno, justo en el momento en que la producción de alimentos estaba decayendo debido al abandono de la agricultura.

Para evitar los peligros políticos que se pueden crear con el alza de impuestos, gobiernos en todo el mundo han recurrido a la inflación durante miles de años. Como John Maynard Keynes observó:

> No existen registros de una guerra prolongada o de períodos de gran agitación social que no hayan sido acompañados por un cambio en la moneda de curso legal, pero sí existe una crónica casi ininterrumpida en cada país que tiene

> historia, desde el nacimiento mismo de los registros económicos, de un progresivo deterioro del valor real de las sucesivas monedas de curso legal que han sido utilizadas como dinero.

Si una gran guerra requiere la mitad de la producción nacional de un país, entonces, en lugar de aumentar la tasa impositiva sobre la renta de toda la población en un 50 por ciento para costearla, el gobierno puede optar por crear su propio dinero y gastarlo en comprar material para la guerra. Cuando la mitad de los recursos de un país se emplean para producir equipamiento y suministros militares, los bienes civiles serán más escasos a medida que el dinero crece. Este cambio en la relación del dinero a los bienes civiles producirá inflación, a medida que se utilice más dinero para comprar una menor cantidad de bienes y los precios aumenten como consecuencia de esto.

La inflación no siempre se debe a las guerras, aunque siempre ha acompañado a los conflictos militares. Incluso en tiempos de paz, los gobiernos han encontrado muchas maneras de gastar dinero, incluyendo las lujosas vidas de reyes o dictadores y numerosos proyectos extravagantes, comunes tanto bajo gobiernos democráticos como en dictaduras. Para pagar todo esto, siempre se ha considerado más fácil y más seguro políticamente usar el poder del gobierno para crear dinero en lugar de aumentar los impuestos. En otras palabras, la inflación es, en todo sentido, un impuesto oculto. Una parte del poder adquisitivo del dinero que la gente ha ahorrado les es robada, y ésta se transfiere discretamente al gobierno que emite dinero nuevo.

La inflación no es solamente un impuesto oculto, también es un impuesto masivo. Un gobierno puede anunciar que no aumentará los impuestos, o que sólo aumentarán para «los ricos» —como sea que éstos sean definidos—, pero al crear inflación el gobierno transfiere parte de la riqueza de todo el que tenga dinero, es decir, absorbe la riqueza de personas ubicadas en un amplio rango de ingresos y riqueza, desde los más ricos hasta los más pobres. En la medida en que los ricos tengan invertida su riqueza en acciones, bienes raíz u otros activos intangibles cuyo valor aumenta junto con la inflación, puede que logren eludir una parte de este impuesto de facto, a diferencia de la gente de ingresos más bajos que seguramente no podrá eludirlo.

En la era moderna del papel moneda, aumentar la oferta monetaria puede ser tan simple como poner en marcha las máquinas de imprimir moneda. Sin embargo, mucho antes de que existiese la imprenta, los gobiernos podían crear más dinero a través del simple proceso de reducir la cantidad de oro o plata en las monedas de una denominación determinada. De esta forma, un franco francés o una libra británica podían haber contenido en un principio una cierta cantidad de un metal precioso, pero las mismas monedas emitidas más adelante por el gobierno de Francia o el Reino Unido contenían cada vez menos de esos metales, lo que permitía a estos gobiernos emitir más dinero a partir de una cantidad determinada de oro y plata. Debido a que

las nuevas monedas tenían el mismo valor legal que las anteriores, el poder adquisitivo de todas ellas caía a medida que las monedas se hacían más abundantes.

Otros métodos más sofisticados para aumentar la cantidad de dinero se han usado en países en los que el gobierno controla el banco central, pero el resultado final sigue siendo el mismo: un aumento en la cantidad de dinero, sin un aumento correspondiente en la cantidad de bienes reales ofertados, resulta en un alza en los precios, es decir, en inflación. De igual manera, cuando la producción aumentó en Gran Bretaña durante la revolución industrial en el siglo XIX, los precios en el país cayeron porque su oferta monetaria no aumentó de manera correspondiente.

Duplicar la oferta monetaria al mismo tiempo que la cantidad de bienes se mantiene constante puede llegar a elevar el nivel de precios en más del doble a medida que la velocidad en la que el dinero circula aumenta cuando la gente deja de confiar en que éste mantendrá su valor.

Durante la drástica devaluación del rublo ruso en 1998, un corresponsal en Moscú informó que: «Muchas personas están apresurándose a gastar sus rublos lo más rápidamente posible mientras la moneda aún tiene algún valor».

Algo muy similar sucedió en Rusia durante la primera guerra mundial y los años siguientes a la revolución de 1917. Hacia 1921, la cantidad de moneda emitida por el gobierno ruso era cientos de veces mayor que la moneda en circulación en la víspera de la guerra en 1913, y los precios habían alcanzado niveles miles de veces más altos que en 1913. Cuando el dinero circula más rápido, el efecto sobre los precios es el mismo que si hubiese más dinero en circulación. Cuando ambas cosas suceden simultáneamente y a gran escala, el resultado es inflación galopante. Durante el último año de la Unión Soviética en 1991, el valor del rublo cayó a tales niveles que los rusos lo utilizaban como papel de empapelar y papel higiénico, dos bienes que eran escasos en ese momento.

Tal vez el período inflacionario más famoso del siglo XX ocurrió en Alemania durante la década de 1920, cuando cuarenta marcos valían un dólar en julio de 1920, pero en noviembre de 1923 se necesitaban 4.000 millones de marcos para cambiar un dólar. La gente se encontró con que los ahorros de toda su vida no eran suficientes para comprar un paquete de cigarrillos. El gobierno alemán, en efecto, les había robado prácticamente todas sus posesiones con el simple proceso de mantener en funcionamiento más de 1.700 imprentas día y noche, imprimiendo dinero. Muchos han echado la culpa a este período de caos económico y amarga desilusión de preparar el camino para la llegada de Adolf Hitler y los nazis. Durante este período de inflación galopante, Hitler acuñó la elocuente frase «multimillonarios hambrientos», ya que había alemanes con miles de millones de marcos a quienes no les alcanzaba para comprar comida.

La tasa de inflación se mide, por lo general, a través de los cambios en el IPC. Al igual que otros índices, el IPC es sólo una aproximación, ya que los precios de las diferentes cosas cambian de manera distinta. Por ejemplo, cuando en marzo de 2006

el IPC en Estados Unidos aumentó en un 3,4 por ciento en relación con los doce meses anteriores, estos cambios variaron desde un aumento del 17,3 por ciento en energía a un 4,1 por ciento en cuidado de la salud e incluso un descenso del 1,2 por ciento en los precios de la ropa.

Mientras que los efectos de la deflación son más obvios que los de la inflación —ya que menos dinero implica menos compras, y por lo tanto menor producción de bienes nuevos, que resulta en una menor demanda de trabajadores—, los efectos de la inflación también pueden llegar a paralizar una economía. La inflación galopante implica que los productores consideran que es peligroso producir cuando el precio al que pueden vender su producción puede no representar el mismo poder adquisitivo que el dinero que gastaron en producirla. Cuando la inflación en Sudamérica llegó a su punto máximo del 600 por ciento anual en 1990, la producción real en la zona cayó en términos absolutos ese mismo año. Más adelante, tras varios años consecutivos sin inflación, la producción real alcanzó un robusto ritmo de crecimiento del 6 por ciento anual.

Deflación

Mientras que la inflación ha sido un problema antiquísimo, en ciertas épocas y en ciertos lugares la deflación también ha causado problemas, algunos de ellos devastadores.

Entre 1873 y 1896, el nivel de precios cayó en un 22 por ciento en el Reino Unido y en un 32 por ciento en Estados Unidos. Estas y otras naciones industrializadas utilizaban el patrón oro y la producción estaba creciendo más rápidamente que la oferta mundial de oro. Mientras que los precios de la producción y de los insumos disminuían, las deudas que estaban fijadas en términos monetarios se mantuvieron igual, haciendo de esta manera que las hipotecas y otras deudas se convirtieran en una carga mayor en términos de poder adquisitivo real que cuando se contrataron. Este problema para los deudores rápidamente se convirtió también en un problema para los acreedores en el momento en que los deudores no pudieron pagar y simplemente se declararon morosos. En particular, los agricultores se vieron seriamente afectados por el descenso de los precios debido a que la producción agrícola sufrió una fuerte bajada de precios, mientras que aquello que compraban los agricultores no bajó de igual manera y las hipotecas y otras deudas agrícolas requerían la misma cantidad de dinero que antes.

Una deflación incluso más desastrosa ocurrió en el siglo XX en Estados Unidos. Como se resaltó al principio del capítulo 15, el dinero en circulación en Estados Unidos se redujo en un tercio entre 1929 y 1933, haciendo imposible para los estadounidenses comprar la misma cantidad de bienes y servicios que antes a los precios antiguos. Los precios sí bajaron —el catálogo de Sears de 1931 tenía muchos

precios que eran menores que diez años atrás—, pero algunos precios no podían cambiar porque habían contratos legales de por medio.

Todas las hipotecas sobre las casas, granjas, tiendas y edificios de oficinas especificaban pagos mensuales en cantidades específicas de dinero. Estos términos podrían haber sido razonables y fáciles de cumplir cuando la cantidad total de dinero en la economía era considerablemente mayor, pero ahora era como si se hubiese aumentado estas cuotas de forma arbitraria, dado que sí aumentaron en términos de poder adquisitivo real. Muchos dueños de casas, agricultores y negocios simplemente no pudieron pagar tras la contracción de la masa monetaria, y por lo tanto perdieron sus viviendas y locales. Las personas que tenían contratos de alquiler se enfrentaron a problemas muy similares, ya que se les hizo cada vez más difícil conseguir el dinero para pagar la renta. La vasta cantidad de bienes y servicios comprados a crédito tanto por negocios como individuos produjeron deudas que ahora eran más difíciles de pagar que cuando se les entregó el crédito, en una economía con una mayor cantidad de dinero en circulación.

Aquellas personas que tenían sus ingresos y salarios especificados en contratos —desde trabajadores sindicados hasta jugadores profesionales de béisbol— ahora tenían un poder adquisitivo mayor que cuando se firmaron estos contratos. Lo mismo sucedió con los empleados gubernamentales, cuyas escalas salariales estaban determinadas por ley. Sin embargo, si bien la deflación benefició a los miembros de estos grupos específicos que pudieran mantener sus empleos, ya que la dificultad de pagarles ocasionó que muchos de ellos los perdieran. De igual manera, los bancos, que eran dueños de las hipotecas de mucha gente que estaba teniendo problemas para pagar, se beneficiaron al recibir pagos de cuotas que tenían más valor en términos de poder adquisitivo que antes, pero sólo cuando conseguían cobrarlos, ya que hubo tanta gente que no pudo pagar sus deudas que los mismos bancos comenzaron a cerrar. Más de nueve mil bancos suspendieron sus operaciones por un período de cuatro años, entre 1930 y 1933. Otros acreedores también perdieron dinero cuando sus deudores simplemente no pudieron pagarles. De la misma forma que la inflación tiende a empeorar por el hecho de que la gente gasta una moneda que se está devaluando más rápido de lo normal para poder comprar algo con ella antes de que pierda más valor, la deflación también tiende a empeorar por el hecho de que la gente retiene su dinero durante más tiempo, especialmente durante una depresión, debido a los altos niveles de desempleo que hacen inseguros los trabajos y negocios de todos. No solamente había menos dinero en circulación durante la crisis de la economía entre 1929 y 1932, sino que el poco dinero que había circulaba más lentamente, lo que redujo aún más la demanda de bienes y servicios. Esto, por su parte, redujo la demanda de trabajadores para producirlos, creando desempleo masivo.

En teoría, el gobierno pudo haber expandido la masa monetaria para estabilizar los precios al nivel en que estaban anteriormente. El Sistema de Reserva Federal había sido establecido casi veinte años atrás durante la administración de Woodrow

Wilson para lidiar con los cambios en la masa monetaria de la nación. El presidente Wilson explicó que la Reserva Federal «provee una moneda que se expande cuando es necesario y se contrae cuando no se necesita» y que «el poder para dirigir este sistema de créditos se pone en las manos de una junta directiva de funcionarios desinteresados del gobierno mismo» para evitar que sea controlada por banqueros u otros intereses especiales. Sin embargo, lo que un gobierno puede hacer en teoría suele no ser lo mismo que probablemente hará políticamente o lo que sus líderes entenderán intelectualmente. Además, el hecho de que los funcionarios gubernamentales no tengan intereses financieros en las decisiones que toman no quiere decir que estén «desinteresados», ya que hay que considerar los intereses políticos que se suponen detrás de sus decisiones.

Incluso si los funcionarios de la Reserva Federal no tuviesen ningún interés político o financiero, esto no quiere decir que sus decisiones serán necesariamente competentes, y, a diferencia de las personas cuyas decisiones están sujetas a las correcciones del mercado, aquellos que toman decisiones en el gobierno no se enfrentan a estas correcciones automáticas. Por ejemplo, al analizar la Gran Depresión de la década de 1930, tanto economistas conservadores como liberales han concluido que las políticas monetarias de la Reserva Federal en ese período fueron confusas y contraproducentes. Milton Friedman llamó «ineptos» a las personas a cargo del Sistema de Reserva Federal en esos años, y John Kenneth Galbraith se refirió a ellos como un grupo de «extraordinaria incompetencia». Por ejemplo, la Reserva Federal aumentó la tasa de interés en 1931, cuando la caída de la economía estaba llegando a su punto más bajo, lo que ocasionó la quiebra de miles de negocios y bancos en todo el país, junto con niveles de desempleo masivo. Hoy en día, cualquier estudiante de introducción a la economía que contestase la respuesta de un examen diciendo que la forma de salir de una depresión es aumentando la tasa de interés seguramente reciba un cero como nota, ya que el aumento de las tasas de intereses reduce la cantidad de crédito, y por lo tanto reduce la demanda agregada en un momento en que lo que se necesita es mayor demanda para reactivar la economía.

Los presidentes en funciones durante esos años tampoco eran más sofisticados económicamente. Tanto el presidente republicano Herbert Hoover como su sucesor demócrata, Franklin D. Roosevelt, pensaban que los salarios no debían reducirse, por lo que esta forma de ajustarse a la deflación era desaconsejada por el gobierno federal, tanto por razones humanitarias como por políticas. La teoría era que mantener el nivel de salarios en términos monetarios significaba mantener el poder adquisitivo, para así prevenir futuras bajas en ventas, producción y empleo. Desafortunadamente, esta política sólo funciona cuando la gente logra quedarse en sus empleos, ya que sueldos más altos bajo ciertas condiciones, especialmente deflación, llevan a niveles más bajos de empleo. Es por eso que los salarios reales por hora más altos no se tradujeron en el aumento del ingreso agregado por empleo,

negando así el fundamento para el aumento de la demanda agregada que ambos presidentes esperaban.

Joseph A. Schumpeter, uno de los economistas más importantes de la época, consideró que la resistencia al ajuste monetario de los salarios fue algo que empeoró la Gran Depresión. En 1931, Schumpeter escribió:

> La depresión no ha sido causada por el nivel de salarios, pero al haber sido causada por otros factores, se ve mucho más intensificada por ella.

Aparentemente tampoco era necesario ser economista para entender lo que los presidentes Hoover y Roosevelt no comprendían. El columnista Walter Lippman escribió en 1934: «En una depresión, las personas no pueden vender sus bienes o sus servicios a precios de antes de la depresión. Si insisten en ofrecer sus bienes a precios de antes de la depresión, entonces no van a poder venderlos. Si insisten en recibir los salarios de antes de la depresión, se van a quedar sin empleo». Los millones de desempleados, muchos en circunstancias económicas desesperadas, no eran los que estaban exigiendo salarios de antes de la depresión. Eran los políticos los que lo pretendían.

Tanto la administración de Hoover como la de Roosevelt aplicaron en la agricultura el mismo razonamiento —o falta de razonamiento— que habían aplicado en relación con los empleos: mantener los precios de los productos agrícolas altos para mantener el poder adquisitivo de los agricultores. El presidente Hoover decidió que el gobierno federal debía «dar apoyo indirecto a los precios que habían sufrido fuertes bajas» en la agricultura. Roosevelt luego institucionalizó esta política en programas de apoyo a los precios agrícolas que llevaron a la destrucción masiva de alimentos en un período de hambruna masiva. En resumen, los errores económicos tenían apoyo bipartidista en Estados Unidos. Sin embargo, los errores económicos no se limitaron a Estados Unidos. En 1931, John Maynard Keynes dijo que los argumentos utilizados para justificar las políticas monetarias del gobierno británico «no podían sobrevivir ni diez minutos en una discusión racional».

La política monetaria es sólo una de las muchas áreas en las que no es suficiente que el gobierno pueda hacer algo para mejorar la situación. Lo importante es lo que el gobierno probablemente hará, y que podrá, en muchos casos, empeorar la situación.

No es sólo durante catástrofes nacionales e internacionales, como la Gran Depresión de la década de 1930, que la deflación se puede convertir en un grave problema. Durante el apogeo del patrón oro en el siglo XIX y a principios del XX, cuando la producción de bienes y servicios creció más rápido que la oferta de oro, los precios tendieron a bajar, de igual manera que los precios tienden a subir cuando la masa monetaria crece más rápido que la oferta de las cosas que el dinero puede comprar. El nivel de precios promedio en Estados Unidos, por ejemplo, era más bajo al final del siglo XIX que al principio del mismo siglo. Al igual que en otros casos de

deflación —es decir, un incremento en el poder adquisitivo del dinero—, esto hizo que las hipotecas, los alquileres, los contratos y otras obligaciones legales que debían pagarse en moneda crecieran en valor. En resumen, los deudores ahora debían más —en términos de poder adquisitivo real— de lo que habían acordado pagar cuando asumieron estas obligaciones.

Siempre y cuando el ingreso de todas las personas permanezca igual, el valor real de un incremento en sus ingresos aumentará junto con sus obligaciones legales, haciendo que éstas no sean más difíciles de cumplir. Sin embargo, la deflación —al igual que la inflación— tiende a afectar a diferentes segmentos de la población de forma distinta. En Estados Unidos, como se ha indicado anteriormente, los precios de lo que los agricultores vendían tendieron a caer más rápido que los precios de aquello que compraban:

> El precio del trigo, que se había mantenido a alrededor de 1 dólar por fanega durante décadas, terminó el año 1892 a un poco menos de 90 centavos, en 1893 a aproximadamente 75 centavos y a apenas 60 centavos en 1894. Al final del invierno de 1895-1896, el precio cayó por debajo de los 50 centavos por fanega.

Mientras tanto, las cuotas de las hipotecas de los agricultores se mantuvieron al mismo nivel de siempre en términos monetarios, por tanto crecieron en términos reales durante el período de deflación. Además, las cuotas de estas hipotecas ahora tenían que pagarse con los ingresos agrícolas, que en ese momento representaban la mitad o menos de lo que eran cuando se asumieron las hipotecas. Éste fue el contexto de la campaña presidencial de William Jennings Bryan en 1896, basada en una demanda por eliminar el patrón oro, y que alcanzó su clímax en el dramático discurso en el que exclamó: «No crucificarán a la humanidad en una cruz de oro». Bryan fue apenas derrotado por William McKinley en una época en la que había más personas viviendo en el campo que en las ciudades o pueblos. Lo que realmente hizo disminuir las presiones políticas para terminar con el patrón oro fue el descubrimiento de nuevos depósitos del mineral en Sudáfrica, Australia y Alaska. Éstos llevaron a un alza en los precios por primera vez en veinte años, incluyendo los de productos agrícolas, que subieron con particular velocidad.

Con los peligros deflacionarios del patrón oro en el pasado, no sólo se calmó la polarización política sobre el tema en Estados Unidos, sino que más países alrededor del mundo comenzaron a utilizar el patrón oro a finales del siglo XIX y a principios del XX. Sin embargo, el patrón oro no previene ni la inflación ni la deflación, aunque restringe la posibilidad de los políticos de manipular la oferta de dinero y, por ende, mantiene tanto a la inflación como a la deflación dentro de límites más estrechos. Así como el crecimiento más veloz de la producción en relación con la oferta de oro causó una caída generalizada en los niveles de precio promedio, el descubrimiento de

grandes reservas de oro —como fue el caso en el siglo XIX en California, Sudáfrica y el Yukón— causó un alza en los precios a niveles inflacionarios.

EL SISTEMA BANCARIO

¿Por qué existen los bancos?

Un motivo es porque existen economías de escala para proteger el dinero. Si los restaurantes o ferreterías guardasen todo el dinero que reciben en algún cuarto trasero, los delincuentes asaltarían mucho más de lo normal los restaurantes, ferreterías y otros negocios y casas. Al transferir su dinero a un banco, los individuos y las empresas hacen que otras personas cuiden de su dinero a un coste que es mucho más bajo que cuidarlo ellos mismos. Los bancos pueden invertir en cámaras acorazadas y guardias, o pagar furgones blindados para que recojan el dinero de los negocios y lo lleven a algún otro lugar bien protegido. En Estados Unidos, los bancos de la Reserva Federal guardaban el dinero de bancos privados y el dinero y oro del gobierno. Los sistemas de seguridad son tan efectivos que, aunque los bancos privados son asaltados de vez en cuando, nunca se ha robado ningún banco de la Reserva Federal. En resumen, las economías de escala permiten a los bancos proteger la riqueza a costes por unidad de riqueza más bajos que otros negocios privados u hogares, y permiten a los bancos de la Reserva Federal proteger la riqueza a costes menores por unidad que los bancos privados.

Sin embargo, los bancos no sólo son lugares para el almacenamiento de dinero. Desempeñan un papel de importancia capital en la economía. Como se indicó en los capítulos 6 y 8, los ingresos de los negocios son impredecibles y pueden pasar de ganancias a pérdidas y viceversa en repetidas ocasiones. Al mismo tiempo, las obligaciones legales de los negocios —pagar a sus empleados y las cuentas de electricidad en forma regular, además de a aquellos que les proveen todas las otras cosas necesarias para el funcionamiento de la empresa— deben pagarse de forma regular, independientemente de si la última línea está escrita con tinta roja o negra en ese momento. Esto quiere decir que alguien debe proveer a los negocios de dinero cuando no tienen el suficiente para cumplir con sus obligaciones cuando les llega la fecha límite de algún pago, y que este dinero prestado debe ser devuelto con las ganancias futuras. Los negocios por lo general no solicitan un nuevo préstamo cada vez que sus ingresos dejen de cubrir sus obligaciones. Les ahorra tiempo y dinero, tanto a los negocios como a los bancos, si este último les otorga una línea de crédito por una suma determinada de dinero y los negocios lo utilizan según se presenten las circunstancias, devolviéndolo cuando perciban ganancias y de esta manera reponiendo el fondo que forma la línea del crédito.

Teóricamente, cada negocio individual podría guardar su propio dinero de los tiempos de vacas gordas para hacer frente a los tiempos difíciles y, en efecto, lo hacen hasta cierto punto. Pero en este caso, nuevamente las economías de escala hacen que sea más eficiente el oficio de los bancos comerciales manteniendo un fondo central grande del que negocios individuales puedan retirar dinero cuando necesiten y así puedan mantener un flujo constante de efectivo para poder pagar a sus empleados y otras obligaciones. Los bancos comerciales, por supuesto, cobran intereses por este servicio, pero debido a las economías de escala y la diversificación del riesgo, los costes de los bancos comerciales son más bajos que los de sus clientes, mejorando la situación financiera tanto de los bancos como de sus clientes a través de la transferencia de riesgos hacia donde los costes de esos riesgos son menores.

No solamente los bancos tienen sus propias economías de escala, sino que existe un sinnúmero de instituciones financieras que permiten a los individuos alcanzar economías de escala, y de esta manera elevar el nivel de vida del público en general al reducir los costes de producción, que se traducen en precios más bajos. En una economía moderna y compleja, las empresas logran alcanzar costes de producción menores al operar en una escala enorme que requiere mucha más mano de obra, maquinaria, electricidad y otros recursos que no son asequibles incluso para individuos adinerados. La mayoría de las grandes empresas no son propiedad de unos cuantos millonarios, sino que reciben sus fondos de un vasto número de personas cuyas modestas sumas de dinero individuales se juntan y luego son transferidas en grandes cantidades a las sociedades anónimas a través de instituciones financieras como los bancos, compañías aseguradoras, fondos de inversión y de pensiones. Muchos individuos también transfieren su propio dinero de forma más directa al comprar acciones y bonos. Pero esto implica hacer sus propias evaluaciones de riesgos, mientras que otras personas transfieren su dinero a través de intermediarios financieros que tienen la capacidad y la experiencia para evaluar riesgos de inversión y perspectivas de beneficios en una forma que la mayoría de las personas no pueden.

Lo que evalúan los dueños individuales de dinero transferido a través de instituciones financieras es el nivel de riesgo y perspectivas de beneficios de la misma institución financiera. Basándose en ello, estos individuos podrán decidir si ponen su dinero en una caja de ahorros asegurada, en un plan de pensiones, en un fondo de inversión o en manos de especuladores de materias primas. Por su parte, estos intermediarios financieros evalúan los riesgos y perspectivas de beneficios de aquéllos a quienes transfieren este dinero.

Así es como el sistema bancario permite a millones de personas gastar el dinero que pertenece a millones de extraños no sólo para invertirlo en negocios sino también para compras de consumo. Por ejemplo, la principal compañía de tarjetas de crédito, Visa, forma una red en la que 14.000 bancos y otras instituciones financieras proveen el dinero para pagar por compras hechas por más de 100 millones de usuarios de tarjetas de crédito en Estados Unidos que compran a 5,7 millones de comerciantes. La

importancia de los intermediarios financieros para la economía en general se hace evidente cuando observamos aquellos lugares donde no hay suficientes intermediarios capaces, experimentados y confiables para permitir a perfectos extraños transferir vastas sumas de dinero a otros extraños. Los países con estas características son por lo general pobres, incluso cuando son ricos en recursos naturales. Los intermediarios financieros pueden facilitar la transformación de estos recursos naturales en bienes y servicios, casas y negocios; en otras palabras, en riqueza.

Aunque el dinero en sí no es riqueza, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, su papel como facilitador de la producción y transferencia de riqueza es importante. La riqueza real —las cosas tangibles— que la gente tiene derecho a retirar de la producción nacional puede redirigirse hacia otras personas a través de bancos y otras instituciones financieras, utilizando el dinero como medio de transferencia. Así es como la madera que pudo haberse usado para la fabricación de muebles, si los consumidores hubiesen deseado gastar su dinero en ello, se puede redirigir hacia la creación de papel para revistas cuando los consumidores ponen su dinero en los bancos en lugar de gastarlo, y los bancos, por su parte, se lo prestan a las editoriales de revistas.

Los bancos modernos, sin embargo, hacen más que simplemente transferir efectivo. Estas transferencias no cambian la demanda total en la economía, sino que simplemente cambian quienes demandan y las cosas que demandan. La demanda total de todos los bienes y servicios combinados no cambia debido a estas transacciones, pese a lo importante que son para otros propósitos. Lo que el sistema bancario hace, en mayor escala y con mayor profundidad que otros intermediarios financieros, es incidir en la demanda total de la economía en su conjunto. Esto significa que el sistema bancario crea créditos que, efectivamente, se añaden a la masa monetaria a través de lo que se conoce como «banca de reserva fraccional». Puede que un corto relato de la historia de cómo surgió esta práctica ayude a clarificar este proceso.

LA BANCA DE RESERVA FRACCIONAL

Durante siglos, los orfebres tenían que tener un lugar seguro donde guardar el metal precioso que utilizaban para fabricar joyas y otros artículos. Una vez que tenían su propia caja de seguridad u otro lugar de almacenaje seguro, era común que otras personas dejaran su propio oro con el orfebre, en lugar de incurrir en el coste de crear su propio lugar de almacenaje seguro. En otras palabras, hubo economías de escala para proteger el oro en cámaras acorazadas y otras fortalezas, de modo que los orfebres terminaban almacenando el oro de otras personas, además del propio.

Como era de esperar, los orfebres entregaban recibos que daban a los dueños del oro el derecho de retirarlo cuando ellos deseasen. Ya que estos recibos podían

canjearse por oro, eran a todos los efectos oro y circulaban como si fueran dinero, utilizándose para comprar bienes y servicios a medida que pasaban de una persona a otra. Con la experiencia, los orfebres aprendieron que pocas veces entregaban todo el oro que tenían almacenado en un momento determinado. Si un orfebre confiaba en que nunca tendría que devolver de una vez más de un tercio del oro que estaba guardando de otras personas, entonces podía prestar los otros dos tercios y ganar intereses sobre él. Dado que estaban circulando al mismo tiempo, los recibos por el oro más los recibos por los dos tercios del oro en sí el orfebre estaba, efectivamente, aumentando la cantidad de dinero en circulación.

De esta manera, surgieron dos de las características más importantes de la banca moderna: mantener sólo una fracción de las reservas necesarias para cubrir los depósitos, e incrementar la masa monetaria. Debido a que todos los depositantes no van a querer su dinero al mismo tiempo, el banco presta la mayoría de éste a otras personas para ganar intereses sobre esos préstamos. Parte de estos intereses percibidos se comparte con los depositantes al pagarles intereses sobre sus cuentas bancarias. Y nuevamente, cuando los depositantes giran cheques sobre sus cuentas mientras al mismo tiempo que parte del dinero en esas cuentas está circulando en forma de préstamos a otras personas, el sistema bancario está, de hecho, incrementando la masa monetaria, más allá del dinero impreso por el gobierno. Dado que algunos de estos créditos bancarios son depositados nuevamente en otros bancos, se producen nuevas rondas de expansión de la masa monetaria, de manera que la cantidad total de créditos bancarios en la economía ha tendido a exceder todo el dinero en efectivo emitido por el gobierno.

Una de las razones por las que este sistema funcionó fue el hecho de que el sistema bancario en su conjunto nunca ha tenido que pagar todos los cheques girados por los depositantes. En cambio, si el Banco *A* recibe un millón de dólares en cheques por parte de sus depositantes, quienes por su parte recibieron estos cheques de personas cuyas cuentas están en el Banco *Z*, el Banco *A* no tiene que pedirle al Banco *Z* el millón de dólares. En lugar de ello, el Banco *A* cuadra estos cheques con los que hayan sido girados por sus propios depositantes y que terminaron en manos del Banco *Z*. Por ejemplo, si los depositantes del Banco *A* hubiesen girado un total de 1.200 millones de dólares en cheques a empresas y personas que luego depositaron esos cheques en el Banco *Z*, entonces el Banco *A* sólo tendría que pagar la diferencia. De esta manera, sólo se necesitarían 200.000 dólares para cancelar más de 2.000 millones de dólares en cheques que habían sido girados sobre las cuentas en ambos bancos.

Los dos bancos podrían mantener sólo una fracción de sus depósitos en efectivo porque todos los cheques girados en todos los bancos sólo requieren de una fracción de los montos totales en esos cheques para cubrir las diferencias entre bancos. Considerando que todos los depositantes no quieren tener su dinero en efectivo al mismo tiempo, una modesta cantidad de dinero en efectivo permitiría al sistema

bancario crear una cantidad mucho mayor de créditos para que funcionen como dinero en la economía, expandiendo la demanda agregada más allá del dinero emitido por el gobierno.

Este sistema, llamado «banca de reserva fraccional», funcionó muy bien en tiempos normales. Pero resultó ser muy vulnerable en momentos cuando muchos depositantes querían dinero en efectivo al mismo tiempo. Si bien la mayoría de los depositantes no van a pedir su dinero al mismo tiempo en condiciones normales, existen situaciones especiales en las que habrá tantos depositantes que pidan su dinero que el banco no podrá cubrir las retiradas de efectivo con el dinero que tiene como reserva. Normalmente, esto sucede cuando los depositantes tienen miedo a no poder recuperar su dinero. En alguna ocasión, un asalto a un banco podía causar que los depositantes temieran el cierre del banco, por lo que todos corrían al mismo tiempo a retirar su dinero antes de que el banco quebrase. Si el banco sólo tuviese disponible un tercio de todo el dinero al que los depositantes tienen derecho y la mitad de los depositantes pidiesen su dinero, entonces el banco agotaría su reserva de dinero y se iría a pique, y los demás depositantes que no habían llegado a tiempo lo perderían todo. El dinero robado por los ladrones que asaltaron el banco era en muchos casos mucho menos dañino que el pánico bancario que le seguía.

Un banco puede ser perfectamente sólido en el sentido de tener los suficientes activos para cubrir sus pasivos, pero estos activos no pueden venderse de forma inmediata para obtener dinero y devolver éste a los depositantes. Un edificio que es propiedad del banco muy probablemente no encuentre un comprador de forma instantánea cuando los depositantes estén haciendo cola en las ventanillas reclamando su dinero. Y tampoco puede un banco recuperar de forma instantánea todo el dinero que se le debe por hipotecas a treinta años. Estos tipos de activos no son considerados «líquidos» porque no pueden convertirse en efectivo con celeridad.

Para evaluar la liquidez de un activo no sólo se necesita tiempo. Nadie va a tener problemas en vender un diamante por 20 centavos; tampoco le tomaría mucho tiempo hacerlo. Lo que hace líquido o no a un activo es su capacidad de convertirse en dinero sin perder su valor. Los cheques de viaje de American Express son líquidos porque pueden convertirse en dinero a su valor nominal en cualquier oficina de American Express. Un bono del Tesoro que vence dentro de un mes es casi tan líquido como los cheques de viaje, pero no del todo, ya que incluso si se pudiera vender ese bono tan rápido como se cobra un cheque de viaje, nadie pagará hoy la totalidad del valor nominal de ese bono que vence dentro de un mes.

Debido a que los activos de un banco no pueden ser liquidados en su totalidad de forma inmediata, cualquier situación que pueda provocar un pánico bancario puede hacerlo quebrar. Esto no tan sólo provocaría que muchos depositantes perdiesen sus ahorros, sino que también la demanda total de bienes y servicios a nivel nacional podría caer si esto les sucediera a varios bancos al mismo tiempo. Después de todo, parte de la demanda monetaria consiste en los créditos creados por el sistema

bancario cuando presta dinero. Cuando el crédito desaparece, no existe suficiente demanda para comprar todo lo que se está produciendo, al menos no a los precios que habían sido fijados cuando la oferta monetaria y el crédito eran mayores. Esto sucedió durante la Gran Depresión de la década de 1930, cuando miles de bancos en Estados Unidos quebraron y la demanda monetaria total en el país (incluyendo créditos) se contrajo en un tercio.

Para evitar que esta catástrofe volviese a repetirse, se creó la Corporación Federal de Seguro de Depósitos, que garantizaba que el gobierno reembolsaría a los depositantes el dinero que tuvieran en el banco si éste quebrase. Ahora ya no había ninguna razón para que los depositantes entren en pánico, por lo que pocos bancos se fueron a pique, y como resultado la posibilidad de una drástica y desastrosa reducción de la oferta monetaria y de crédito a nivel nacional se redujo.

Mientras que la Corporación Federal de Seguro de Depósitos es una especie de cortafuegos para evitar que las crisis bancarias se extiendan por todo el sistema, una forma más precisa de tratar de controlar la oferta de dinero y crédito es a través del Sistema de Reserva Federal. La Reserva Federal es un banco central administrado por el gobierno para controlar a todos los bancos privados. Tiene el poder de decir a los bancos qué fracción de sus depósitos deben mantener en sus reservas, permitiendo que tan sólo el resto pueda ser prestado. También presta dinero a los bancos, que luego éstos pueden volver a prestar al público en general. Al fijar la tasa de interés sobre el dinero que presta a los bancos, la Reserva Federal controla de forma indirecta las tasas de interés que los bancos ofrecerán al público en general. Como resultado de todo esto, la Reserva Federal tiene la potestad de regular la cantidad total de dinero y crédito en toda la economía, en mayor o menor grado, y de esta forma controlar indirectamente la demanda agregada de bienes y servicios del país.

Dada la poderosa influencia del Sistema de Reserva Federal, las declaraciones públicas del presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal son escudriñadas por banqueros e inversionistas para encontrar pistas sobre si «la Fed» está pensando aflojar o mantener controlada la oferta monetaria. Un comentario imprudente por parte del presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal, o una declaración mal interpretada por parte de los financieros, puede desatar el pánico en Wall Street causando que los precios de las acciones se desplomen. Y si el presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal suena muy optimista, los precios de las acciones se pueden disparar hasta niveles insostenibles que pueden mandar a la ruina a muchas personas cuando los precios regresen a sus niveles anteriores. Dadas estas drásticas repercusiones, que pueden afectar a los mercados financieros a nivel global, los presidentes de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal han aprendido a hablar de forma cautelosa y en términos deliberadamente ambiguos a lo largo de los años, muchas veces dejando al público confundido sobre lo que realmente quisieron decir. Lo que la revista *Business Week* dijo sobre el presidente de la Reserva Federal Alan Greenspan pudo haberse

dicho sobre cualquiera de sus predecesores en ese puesto: «Wall Street y Washington gastan megavatios de energía tratando de descifrar las délficas declaraciones de Alan Greenspan». En 2004, la siguiente noticia apareció en la sección de negocios del *San Francisco Chronicle*:

> Alan Greenspan estornudó el miércoles, y Wall Street cogió un resfriado. El presidente de la Reserva Federal y sus colegas en el comité diseñador de políticas de este banco central dejaron las tasas de interés a corto plazo sin cambios, pero emitieron una declaración que no insistió en el mantra de que ese mantenimiento a la baja de las tasas de interés volvería a ser un «período considerable», tal como habían dicho en reuniones anteriores.
>
> Los corredores de bolsa tomaron la omisión como una señal para deshacerse de sus acciones y bonos.

Tanto el Índice Bursátil Dow Jones, como el Nasdaq y el Standard & Poor's cayeron estrepitosamente, al igual que el precio de los bonos del Tesoro. Todo esto debido a algo que no fue dicho. El escrutinio de las ambiguas declaraciones hechas por la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal no era una característica exclusiva a la presidencia de Alan Greenspan. En 2007, cuando la Reserva Federal tenía un nuevo presidente, *The Wall Street Journal* preguntó:

> ¿Qué dijeron? ¿Qué quisieron decir?
>
> Los inversionistas analizan los comentarios del comité diseñador de políticas de la Reserva Federal constante y minuciosamente para deducir profundas implicaciones económicas de una frase por allí o una palabra omitida por allá. Las declaraciones de aquel miércoles por la tarde hechas por la Fed fueron particularmente difíciles de descifrar.

Para evaluar el papel de la Reserva Federal, al igual que el de cualquier otro organismo gubernamental, es necesario hacer una clara distinción entre sus objetivos establecidos inicialmente y sus resultados o efectos. El Sistema de Reserva Federal fue creado en 1914 como resultado del temor a las consecuencias económicas de la deflación y las crisis bancarias. Pese a esto, la peor deflación y los peores cracs bancarios en el país ocurrieron después de que se creara la Reserva Federal. La crisis financiera de 1907, que contribuyó a impulsar la creación del Sistema de Reserva Federal, quedó pequeña en comparación a las crisis asociadas a la quiebra financiera de 1929 y la Gran Depresión de la década de 1930.

Sistemas bancarios extranjeros

Los bancos y los sistemas bancarios varían de un país a otro. Son diferentes no sólo en sus prácticas institucionales específicas, sino fundamentalmente en su entorno general y las experiencias históricas del país donde están ubicados. Estas diferencias pueden ayudar a ilustrar algunos de los requerimientos generales para un sistema bancario exitoso, y también a evaluar los efectos de políticas específicas.

Requerimientos para un sistema bancario

Al igual que muchas otras cosas, el papel de la banca se percibe sencillo desde fuera: simplemente hay que captar depósitos y prestar gran parte de ellos, ganando intereses en el proceso y compartiendo parte de esos intereses con los depositantes, para que continúen poniendo su dinero en los bancos. Sin embargo, no queremos repetir el error que cometió Lenin al subestimar extremadamente la complejidad de los negocios en general.

A principios del siglo XXI, algunos países poscomunistas tuvieron grandes dificultades para crear un sistema bancario que pudiera operar en el libre mercado. En Albania y la República Checa, por ejemplo, los bancos fueron capaces de captar depósitos, pero se vieron frustrados por el problema de cómo prestar dinero a los negocios de manera que pudieran obtener beneficios sobre su inversión con la finalidad de minimizar las pérdidas resultantes del dinero que no era devuelto. La revista londinense *The Economist* informó que «la infraestructura legal es tan frágil» en Albania que el director de un banco allí «tiene miedo de dar préstamos». Aquí vemos nuevamente el problema de derechos de propiedad discutido en el capítulo 14. Incluso si algún otro banco albano realizaba préstamos, descubría que las garantías que recibía por parte de un deudor moroso eran «imposibles de vender». Un banco albano que contaba con el 83 por ciento de los depósitos del país casi no daba préstamos, mientras compraba bonos del gobierno en su lugar, percibiendo una tasa de rendimiento baja pero segura.

Lo que esto significa para la economía de un país en general, informó *The Economist*, es que las «empresas hambrientas de capital no tienen acceso a una fuente de financiamiento». En la República Checa poscomunista, los prestamistas eran más generosos, y las pérdidas mucho más grandes. Allí el gobierno intervino para cubrir las pérdidas y los bancos optaron por mover sus inversiones a bonos del gobierno, al igual que en Albania. Nadie sabe si estos problemas se solucionarán con el paso del tiempo —ni en cuánto tiempo— a medida que las empresas privadas vayan adquiriendo trayectoria y los banqueros privados adquieran más experiencia, mientras que el sistema legal se adapta a la economía de mercado tras largas décadas de una economía y un régimen político comunista. Esto es, por supuesto, una incógnita para

los checos y los albanos. Sin embargo, para el resto de nosotros, su experiencia ilustra nuevamente el hecho de que una de las mejores maneras de comprender y apreciar una función económica es observar lo que sucede cuando esta función no existe o funciona mal.

Al igual que en Gran Bretaña siglos atrás, muchos extranjeros han llegado para administrar las instituciones financieras que la gente de los países del exbloque comunista estaban teniendo tantos problemas para administrar. En 2006, la mitad de los activos bancarios de la República Checa, Eslovaquia, Rumanía, Estonia, Lituania, Hungría, Bulgaria, Polonia y Letonia estaban en manos de extranjeros. El porcentaje de activos bancarios que eran propiedad de foráneos iba desde un 60 por ciento en Letonia hasta prácticamente todos en Estonia.

En la India existe un problema muy diferente. Mientras que la tasa de ahorro de este país, como porcentaje de la producción nacional, es mucho más alta que la de Estados Unidos, su gente desconfía tanto de los bancos que las reservas individuales de oro son las más altas del mundo. Desde el punto de vista del país, esto quiere decir que una parte sustancial de su riqueza no se utiliza para financiar inversión y crear más producción. De los ahorros que sí llegan a formar parte del sistema bancario indio, en gran proporción controlado por el estado, el 70 por ciento se le presta al gobierno o a empresas estatales. En China, donde la tasa de ahorro es incluso más alta que en la India, el 90 por ciento de esos ahorros está en bancos del gobierno, desde donde son prestados a bajas tasas de interés, que, de hecho, terminan subvencionando a las empresas estatales que por lo general tienen o bajas tasas de rendimiento sobre el capital invertido en ellas o están funcionando con pérdidas. En resumen, la mayoría de los ahorros en China no están siendo dirigidos hacia las empresas más prósperas y eficientes, que están en el sector privado y tal vez sean extranjeras, sino que son enviados a empresas estatales por funcionarios gubernamentales que están a cargo de los bancos.

Las situaciones en China y la India son muy cómodas para los funcionarios gubernamentales sin importar lo mucho que difieran de lo que se necesita para la distribución eficiente de los recursos escasos con usos alternativos. Si se permitiese a los bancos privados operar con libertad en estos países, seguramente estos bancos invertirían o prestarían donde ellos puedan percibir la mayor tasa de rendimiento sobre su dinero: en las empresas e industrias más prósperas. Así, los bancos privados podrían ofrecer tasas de interés más altas a los depositantes, atrayendo de esta manera a los ahorros que antes estaban en los bancos estatales, que ofrecen tasas de interés más bajas. El resultado sería una tendencia a tasas de ahorro más altas, en respuesta a las altas tasas de interés para los depósitos bancarios, y una asignación más eficiente de esos ahorros hacia los negocios más eficientes, llevando a tasas de crecimiento económico más altas hacia la economía en general. Pero también crearía dolores de cabeza para los funcionarios gubernamentales al tratar de evitar que los bancos y las empresas estatales quiebren.

Mientras que los economistas dirían que esas empresas deberían quebrar para el bien de la economía, las personas que hacen carrera en el gobierno muy probablemente no estén tan dispuestas a soportar el daño a sus propias carreras por el bien de otros.

El gobierno y el riesgo

Si bien los bancos administran dinero, algo que también deben administrar es el riesgo. Los pánicos bancarios son sólo uno de estos riesgos. Otorgar préstamos que luego no serán pagados es un riesgo más común, si bien menos espectacular. Ambos no solamente pueden infligir pérdidas financieras, sino que pueden hacerlo hasta el punto en que pueden destruir la institución en sí. Como ya ha sido indicado antes, el gobierno puede hacer cosas para aumentar o reducir estos riesgos.

Una inadecuada protección de los derechos de propiedad es sólo una de las cosas dentro del control del gobierno que tiene un fuerte impacto sobre los riesgos de la banca. Debido a que los bancos son casi sin excepción regulados por el gobierno en todo el mundo, en mayor medida que otros negocios, por el potencial impacto que tienen las crisis bancarias sobre la economía en su conjunto, la naturaleza específica de la regulación puede aumentar o disminuir el nivel del riesgo de la banca.

Uno de los intentos más prominentes de reducir el riesgo en Estados Unidos fue la creación de la Corporación Federal de Seguro de Depósitos del gobierno. No obstante, el seguro de depósitos surgió debido a otras políticas gubernamentales que aumentaron los riesgos a nivel estatal. Antes de que existiera un seguro de depósitos a nivel federal, había seguros de depósitos a nivel estatal. Estas leyes estatales de seguros de depósitos habían sido creadas cuando se prohibió a los bancos tener sucursales. El propósito de prohibir el establecimiento de sucursales era, aparentemente, proteger a los bancos locales de la competencia de los bancos más grandes y mejor preparados. El efecto de estas leyes hizo más peligrosos a los bancos ya que tanto los depositantes como los deudores de los bancos se encontraban concentrados donde sea que el banco en particular estaba ubicado. Por ejemplo, si el banco estaba en una zona donde se cultiva trigo, entonces una caída en el precio del trigo en el mercado mundial podía reducir los ingresos de muchos de los depositantes y deudores del banco al mismo tiempo, reduciendo tanto los depósitos recibidos como los pagos de las hipotecas y otros préstamos.

De este modo, los seguros de depósitos estatales buscaban cubrir un riesgo creado por las regulaciones estatales de la banca. Pero resultaron ser inadecuadas para ello. Durante la década de 1920, y en especial durante la Gran Depresión, ya en la década de 1930, de miles de bancos estadounidenses que quebraron, la gran mayoría estaban concentrados en comunidades pequeñas en estados con leyes que prohibían el establecimiento de sucursales bancarias. El seguro de depósitos federal, creado en 1935, puso un fin a los desastrosos pánicos bancarios, pero estaba corrigiendo un

problema creado por otras intervenciones gubernamentales. En Canadá, ni un solo banco quebró durante el período en que miles de bancos estadounidenses lo hacían, a pesar del hecho de que el gobierno canadiense no proveía seguros de depósitos en esa época. Canadá tenía diez bancos con 3.000 sucursales de costa a costa. Esto distribuyó los riesgos entre varias regiones con diferentes condiciones económicas. Los grandes bancos estadounidenses con varias sucursales han quebrado en muy pocas ocasiones, incluso contando la Gran Depresión.

El seguro de depósito puede crear riesgos de igual forma que los reduce. Cuando las personas están aseguradas contra el riesgo —ya sea bancario o de los coches u hogares, por ejemplo— pueden comenzar a actuar de forma más peligrosa que antes, ahora que están asegurados. Es decir, puede que aparquen su coche en un barrio más peligroso que al que lo llevarían si no estuviese asegurado contra vandalismo o robo. O puede que construyan una nueva casa en una zona más vulnerable a huracanes o incendios forestales, donde no vivirían si no tuviesen la protección financiera contra la destrucción de su casa. Las instituciones financieras tienen incluso más incentivos para actuar en forma más peligrosa tras haber sido aseguradas, ya que las inversiones más peligrosas son las que por lo general tienen tasas de rendimiento más altas.

Las restricciones gubernamentales a las actividades de los bancos asegurados por la Corporación Federal de Seguro de Depósitos buscan minimizar estas inversiones de riesgo. Pero contener los riesgos no hace que los incentivos para el riesgo desaparezcan. Además, el gobierno puede calcular mal algunos de los muchos riesgos, dejando así a los contribuyentes con la carga de las pérdidas que exceden las primas pagadas por los bancos por el seguro de depósito.

Al igual que en China, la India y otros países donde los funcionarios gubernamentales intervienen para dirigir los préstamos a los prestatarios favorecidos por el gobierno en vez de a aquellos prestatarios a quienes los administradores de un banco prestarían dinero en otras circunstancias, en Estados Unidos se creó una ley, la Community Reinvestment Act de 1977, que buscaba dirigir la inversión de comunidades de ingresos bajos y de individuos de ingresos bajos o moderados.

Pese a que se mantuvo más o menos inactiva durante años, dicha ley fue desempolvada durante la década de los noventa como parte de un esfuerzo para hacer más asequible la compra de viviendas para personas cuyos bajos ingresos, historial crediticio inadecuado o falta de dinero en efectivo para una cuota inicial del 20 por ciento, hacían poco probable la aprobación de un préstamo hipotecario. Bajo presión del gobierno, los bancos comenzaron a bajar sus requerimientos para la aprobación de préstamos hipotecarios, para poder cumplir con los objetivos o cuotas. El efecto en Estados Unidos, al igual que en otros países, fueron préstamos más peligrosos y tasas de incumplimiento más altas a comienzos del siglo XXI. Esto contribuyó al crac de los bancos y otras instituciones crediticias, al igual que las firmas de Wall Street que en última instancia dependían de los pagos mensuales de hipotecas que poco a poco no se pudieron materializar.

17

Funciones del gobierno

> El estudio de las instituciones humanas es una constante búsqueda de las imperfecciones más tolerables.
>
> RICHARD A. EPSTEIN

> Hacer lo correcto no es el problema. El problema es saber qué es lo correcto.
>
> LYNDON B. JOHNSON

Una economía de mercado moderna no puede existir en el vacío. Las transacciones del mercado se dan bajo un marco de reglas y requieren de alguien con la autoridad para hacerlas cumplir. El gobierno, además de hacer cumplir sus propias reglas, hace cumplir los contratos y otros acuerdos y entendimientos entre las numerosas partes que realizan transacciones entre sí en la economía. En algunos casos, el gobierno también establece estándares, definiendo lo que es un kilogramo, un kilómetro o un litro. Para poder mantenerse, un gobierno también debe recaudar impuestos, que por su parte influyen en las decisiones económicas de aquellos afectados por dichos impuestos.

Además de estas funciones básicas, sobre las que prácticamente todos podemos estar de acuerdo, los gobiernos pueden desempeñar papeles más expansivos, hasta el punto de convertirse en propietarios e intervenir todas las fábricas y granjas de una nación. A lo largo de más de un siglo, han surgido furiosas controversias sobre la función que el gobierno debe desempeñar en la economía. Durante gran parte del siglo XX, aquellos que favorecían un papel más importante del gobierno se convirtieron claramente en figuras predominantes, tanto en los países democráticos como en los no democráticos. La Unión Soviética, China y otros países del bloque comunista se encontraban en un extremo, pero en países democráticos como el Reino Unido, la India y Francia, los gobiernos también se apropiaron de diversas industrias y mantuvieron un firme control sobre las decisiones tomadas en otras a las que se les permitió permanecer en manos privadas. Amplios sectores de las comunidades políticas, intelectuales, e incluso empresariales, en muchas ocasiones se han mostrado a favor de este expansivo papel del gobierno.

Sin embargo, durante la década de 1980 la situación comenzó a cambiar en la dirección opuesta, hacia la reducción del papel del gobierno. Esto pasó, en primer lugar, en el Reino Unido y Estados Unidos, y luego esta tendencia se expandió rápidamente a través de los países democráticos, e incluso la China comunista comenzó a permitir a los mercados funcionar más libremente. El hundimiento del

comunismo en el bloque soviético también hizo surgir diversas economías de mercado en Europa oriental. Como lo expuso un estudio de 1998:

> Alrededor del mundo, los socialistas están aceptando el capitalismo, los gobiernos venden las empresas que habían nacionalizado anteriormente, y diversos países buscan atraer a las corporaciones multinacionales que habían expulsado hace tan sólo dos décadas.

La experiencia —a veces amarga— tuvo mucho más que ver en estos cambios que cualquier teoría o análisis nuevo.

Pese a la larga lista de cometidos que los gobiernos pueden asumir, y han asumido, aquí examinaremos las funciones básicas del gobierno en las que prácticamente todos podemos estar de acuerdo, y explicaremos por qué son importantes para la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

La función más básica del gobierno es la de proveer un marco de prevalencia de la ley y el orden, dentro del cual las personas puedan llevar a cabo cualquier acuerdo o actividad económica o de cualquier otra índole que ellas deseen, realizándolos entre ellas como vean conveniente. También existen algunas actividades que generan costes o beneficios significativos y que van más allá de los individuos que participan de ellas. En estos casos, cuando el mercado no lo lleva a cabo, el gobierno puede valorar estos costes y beneficios.

Los individuos que trabajan para el gobierno en distintos niveles tienden a responder según los incentivos que se le presentan, de la misma manera que lo hacen las personas en las empresas, la familia o en cualquier otra institución o actividad humana. El gobierno no es ni un monolito ni tampoco el interés público personificado. Para comprender lo que hace se debe tener en cuenta sus incentivos y sus restricciones, de igual manera que hacemos con los incentivos y restricciones del mercado.

LA LEY Y EL ORDEN

Algunos consideran que si el gobierno restringe su papel económico al de un agente que simplemente hace cumplir la ley y los contratos, ésta sería una política equivalente a «no hacer nada» en relación con la economía. Sin embargo, alcanzar eso, que es visto como «nada», en muchos casos ha costado siglos; es decir, lograr un marco legal confiable, dentro del cual la actividad económica puede prosperar, y sin el que las cantidades, aún enormes, de recursos naturales corren el riesgo de no desarrollarse lo suficiente como para aumentar la producción y la prosperidad.

CORRUPCIÓN

Al igual que hemos hecho respecto al papel de los precios, la función de un marco legal confiable puede ser más fácil de entender si observamos lo que sucede en momentos y lugares en los que este marco no existe. Los países cuyos gobiernos son incompetentes, arbitrarios o corruptos pueden mantenerse pobres pese a contar con abundantes recursos naturales, debido a que ningún emprendedor local o extranjero quiere arriesgarse a realizar las grandes inversiones que son necesarias para transformar recursos naturales en productos destinados a aumentar el nivel de vida general. Un ejemplo clásico es el de la nación africana del Congo, rica en minerales pero pobre en todo lo demás. Ésta es una escena normal en el aeropuerto de su capital Kinshasa:

> Kinshasa es una de las ciudades más pobres del mundo. Es tan insegura para las tripulaciones que llegan que se las envía en autobús a otro lugar cuando deben quedarse toda una noche. Conducir por el desgastado asfalto de la pista de aterrizaje es como hacerlo por las vías del tren. Los administradores realizan cobros adicionales por encender las luces de la pista por la noche, y los pasajeros que esperan para salir pueden tener que practicar varios sobornos antes de embarcar.

Bolivia[36] es otro país en vías de desarrollo donde la ley y el orden se han desplomado:

> En la prensa aparecen continuamente revelaciones sobre los vínculos existentes entre la policía, el tráfico de drogas y el robo de vehículos, casos de nepotismo policial y de cobros ilegales de honorarios por servicios públicos. Se han descubierto oficiales con salarios miserables viviendo en mansiones.

En Egipto, cuando un empresario rico y con buenas conexiones políticas fue sentenciado a muerte por contratar un asesino para matar a una ex amante, la gente quedó «sorprendida y satisfecha», según *The New York Times*, ya que era «uno de esos millonarios que, para los egipcios, estaba fuera del alcance de la ley».

Sean cuales fueran los méritos o deméritos de leyes específicas, alguien debe administrar esas leyes, y lo eficiente u honestamente que lo haga puede establecer una tremenda diferencia económica. La frase «la lentitud de los tribunales» data, por lo menos, de la época de Shakespeare. Esta lentitud impone costes a aquellos cuyas inversiones quedan suspendidas, sus cargamentos detenidos, y cuya habilidad para planear actividades se ve paralizada por papeleos y burócratas lentos. Además, muchas veces los burócratas utilizan su habilidad para crear retrasos como excusa

para pedir sobornos si se desea acelerar las cosas, haciendo más alto el coste de hacer negocios. Esto, por su parte, se traduce en precios más altos para los consumidores, y niveles de vida más bajos para el país en general.

Los costes de la corrupción no están limitados a los sobornos, ya que éstos son transferencias internas, y no reducciones netas de la riqueza nacional. Debido a que los recursos escasos tienen usos alternativos, los costes reales son las alternativas a las que se renuncia: actividad económica retrasada o cancelada, las empresas que no se crean, las inversiones que no se hacen y la expansión de la producción y el empleo que no tienen lugar en una sociedad profundamente corrupta. Como fue expuesto por la revista *The Economist*: «Debido a sólidas razones económicas, los inversores extranjeros y las agencias de ayuda internacional están teniendo en cuenta el nivel de corrupción y de sobornos para sus inversiones y préstamos». Un estudio realizado por el Banco Mundial concluyó que «entre todos los países existe evidencia contundente de que altos niveles de corrupción están asociados con menores índices de crecimiento y niveles de ingreso per cápita más bajos». Los tres países catalogados como más corruptos eran Haití, Bangladesh y Nigeria, todos azotados por la pobreza.

Durante el período de industrialización de la Rusia zarista, a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, uno de los problemas más grandes que afrontó el país fue la corrupción generalizada entre la población común, además de la desenfrenada corrupción dentro del gobierno ruso. Las empresas extranjeras que contrataban trabajadores e incluso ejecutivos rusos tenían por norma no contratar contables rusos. Esta corrupción continuó bajo los comunistas y se ha convertido en un escándalo internacional en la era poscomunista. Un estudio indicó que las acciones de empresas petroleras rusas se venden por, aproximadamente, el 1 por ciento del valor de las acciones de empresas petroleras similares en Estados Unidos, porque «el mercado espera el saqueo desde dentro de las petroleras rusas». Pero esta corrupción no está limitada al sector comercial o industrial. Según un informe del corresponsal en Moscú de *The Chronicle of Higher Education*:

> Cuesta entre 10.000 y 15.000 dólares en sobornos ser aceptado en una reconocida institución de educación superior en Moscú, según relató el diario *Izvestia* […]. En la Universidad Técnica del Estado de Astrakán, a unos 1.100 kilómetros al sur de Moscú, tres profesores fueron arrestados por haber inducido a sus estudiantes a pagar dinero en efectivo para asegurarles buenas notas en sus exámenes […]. En general, los estudiantes rusos y sus padres pagan al menos 2.000 millones de dólares —y probablemente hasta 5.000 millones— en estos gastos educativos «no oficiales», dijo en una entrevista el año pasado la viceprimera ministra, Valentina Matviyenko.

La corrupción, evidentemente, puede tomar varias formas además del soborno directo. Una de ellas es el nombramiento de políticos o sus parientes en la junta

directiva de alguna compañía, en espera de recibir un trato preferencial por parte del gobierno. Esta práctica, al igual que la corrupción más abierta, varía de país en país. Como indicó *The Economist*, «las empresas con conexiones políticas son más comunes en países famosos por sus altos niveles de corrupción». Rusia ha sido líder en esta práctica, con un 80 por ciento de la capitalización del mercado del país conectada a funcionarios del gobierno. La misma cifra, en Estados Unidos, era menor al 10 por ciento, en parte debido a las restricciones de las leyes estadounidenses. La corrupción generalizada no es algo nuevo en Rusia. John Stuart Mill escribió sobre ella en el siglo XIX:

> La venalidad universal atribuida a los funcionarios rusos debe ser una carga enorme para la capacidad de desarrollo económico que posee de forma tan pródiga el Imperio ruso, dado que la remuneración de los empleados públicos depende del éxito con el que éstos logren multiplicar injurias, con el propósito de ser comprados con sobornos.

No es sólo la corrupción, sino también la burocracia misma la que puede sofocar la actividad económica. Incluso uno de los empresarios más espectacularmente exitosos de la India, Aditya Birla, se vio obligado a buscar otros países donde expandir sus inversiones, debido a la lentitud de los burócratas indios:

> En medio de todos sus éxitos, hubo también muchísimos desaires. Uno de ellos fue la refinería Mangalore, que los burócratas de Delhi tardaron en aprobar once años: un récord incluso para los niveles de la burocracia india. Un día, mientras los dos estábamos esperando que una corte abriera en el Bombay Gymkhana, le pregunté a Aditya Birla qué lo había llevado a invertir en el exterior. «No me quedó otra alternativa», me dijo, con su grave y natural voz. Había demasiados obstáculos en la India. Para empezar, necesitaba una licencia, que el gobierno no le podía emitir, ya que los Birlas estaban clasificados como «una casa grande» bajo la Ley de Monopolios y Prácticas Comerciales Restrictivas. Incluso si por algún milagro hubiese obtenido una, el gobierno decidiría dónde debía invertir, qué tecnología debía utilizar, de qué tamaño debía ser su planta, cómo debía ser financiada e incluso el tamaño y la estructura de sus títulos valores. Después de eso debía luchar contra la burocracia para obtener las licencias necesarias para la importación de bienes de capital y materia prima. Luego, debía conseguir decenas de autorizaciones a nivel estatal: para la electricidad, la tierra, los impuestos sobre la venta, las aduanas, entre otras. «Todo esto requiere años, y para serle sincero, me siento agotado de sólo pensarlo.»

Este director de treinta y siete empresas con ventas combinadas que alcanzan miles de millones de dólares —algunas de ellas capaces de crear empleos muy necesarios en la India— terminó produciendo fibra en Tailandia, que se convirtió en hilo en su fábrica en Indonesia, hilo que después se exportó a Bélgica, donde se usó para producir alfombras, que, posteriormente, fueron exportadas a Canadá. Todos estos empleos, ingresos, oportunidades de negocios auxiliares, e impuestos de los que la India pudo haberse beneficiado se perdieron debido a la burocracia del país.

La India no está sola, ni en las demoras creadas por el gobierno ni en sus negativas consecuencias económicas. Un estudio del Banco Mundial descubrió que el número de días requeridos para iniciar un negocio variaba desde menos de 10 en el próspero Singapur hasta 155 días en el pobrísimo Congo.

EL MARCO JURÍDICO

Para promover la actividad económica y la prosperidad que resulta de ella, las leyes deben ser, ante todo, fiables. Si la aplicación de la ley cambia según los antojos de reyes o dictadores, las variaciones en los gobiernos democráticamente electos, o los caprichos y la corrupción de los funcionarios gubernamentales, entonces los riesgos para invertir aumentan, y como consecuencia, la cantidad de inversión muy probablemente sea mucho menor que lo que las consideraciones explícitamente económicas producirían en una economía de mercado bajo un marco jurídico.

Una de las ventajas más importantes que permitieron al Reino Unido del siglo XIX convertirse en la primera nación industrializada fue la fiabilidad de sus leyes. No solamente los británicos podían sentirse seguros invirtiendo en la economía de su país, sin temor a que sus ganancias fuesen confiscadas o disipadas en sobornos, o de que los contratos que hicieran fuesen cambiados o anulados por razones políticas, sino que los extranjeros también podían hacer negocios en el Reino Unido o realizar inversiones allí.

Durante siglos, la reputación del derecho británico, por su fiabilidad e imparcialidad, atrajo a inversores y emprendedores de Europa continental, al igual que a inmigrantes y refugiados cualificados, quienes ayudaron a crear industrias enteras en Gran Bretaña. En resumen, desde la época medieval, cuando Gran Bretaña era una de las economías más atrasadas de Europa occidental, hasta una época posterior, cuando se convirtió en la economía más avanzada del mundo, preparando el terreno para la revolución industrial, tanto el capital físico como el capital humano de extranjeros contribuyeron a su desarrollo.

También en otras partes del mundo, un marco de leyes fiables ha promovido tanto la inversión doméstica como la extranjera, al igual que ha atraído inmigrantes con habilidades que no estaban disponibles localmente. En el Sudeste Asiático, por ejemplo, la imposición de leyes europeas bajo los regímenes coloniales de los siglos XVIII y XIX reemplazó a los poderes de los gobernantes locales y de las tribus. Bajo

estos nuevos marcos de leyes —en muchos casos uniformes a lo largo de regiones más grandes que antes— una masiva inmigración desde China y desde la India, trajo a personas cuyas habilidades e iniciativas crearon nuevas industrias y transformaron las economías de los países de la región.

Los inversores europeos también enviaron capital al Sudeste Asiático, financiando muchos de las gigantescas iniciativas en minería y transporte, que en muchos casos estaban lejos del alcance de los recursos de los inmigrantes chinos o indios, o de los de la población local. En Malaya colonial, por ejemplo, las minas de estaño y las plantaciones de caucho que proveyeron gran parte de los ingresos por exportaciones de ese país fueron financiadas con capital europeo y trabajadas por obreros de China y de la India, mientras que gran parte del comercio y de la industria local estaba en manos de los chinos, dejando a la población malaya local en un papel casi de espectadores de la modernización de su propia economía. Aunque la imparcialidad es una calidad deseable en las leyes, incluso las leyes que son discriminatorias pueden promover el desarrollo económico, si la naturaleza de la discriminación está explicada en detalle por adelantado, en lugar de tomar la forma de impredecibles decisiones corruptas y sesgadas por parte de jueces, jurados y funcionarios públicos. Los chinos e indios que se asentaron en los imperios coloniales europeos del Sudeste Asiático nunca tuvieron los mismos derechos de los europeos allí establecidos, ni los de la población autóctona. Aun así, cualesquiera que hayan sido los derechos que sí tenían, podían contar con ellos de manera garantizada, y por consiguiente sirvieron de base para la creación de diversos negocios chinos e indios en la región.

De manera similar, en el Imperio otomano, los cristianos y judíos no tenían los mismos derechos que los musulmanes. Pese a esto, durante los siglos más prósperos del imperio, los derechos con los que sí contaban los cristianos y los judíos eran lo suficientemente fiables para permitirles prosperar en el comercio, la industria y la banca en mayor medida que la mayoría musulmana. Además, sus actividades económicas contribuyeron a la prosperidad del Imperio otomano en su totalidad. Se pueden contar historias similares de la minoría libanesa en África occidental o de los indios en el Fiyi colonial, al igual que otras minorías en otros países que prosperaron bajo leyes que eran fiables, incluso si no eran imparciales.

La fiabilidad de la ley —conocida entre los abogados como «seguridad jurídica»— no es algo relacionado simplemente con el trato de la gente por parte del gobierno mismo. Éste también debe impedir que algunas personas entorpezcan a otras, para que los criminales y las turbas no hagan peligrosa la vida económica y de esta manera asfixien el desarrollo necesario para alcanzar la prosperidad. Los gobiernos difieren en la efectividad con la que pueden hacer cumplir sus leyes en general, e incluso un mismo gobierno puede hacer cumplir sus leyes más eficazmente en unos lugares que en otros. Durante siglos, en la época medieval, la región fronteriza entre los reinos de Escocia e Inglaterra no estaba controlada de forma

efectiva por ninguno de los dos países, por lo que permaneció sin ley y retrasada económicamente. Las regiones montañosas han sido por lo general difíciles de controlar y vigilar, ya sea en los Balcanes, en los Apalaches en Estados Unidos, o en otras regiones. De igual manera, estos lugares han tendido a sufrir retraso en su desarrollo económico y atraen a muy pocas personas y muy poco capital de afuera.

Hoy en día, los barrios con altos índices de criminalidad, al igual que aquellos sometidos a un grado de vandalismo o disturbios más alto de lo normal, sufren económicamente de forma similar, debido a la falta de ley y orden. Algunos negocios, simplemente, no pueden instalarse allí. Aquellos que sí lo hacen, tal vez sean menos eficaces o menos agradables que los instalados en otros barrios, donde los negocios con niveles más bajos no podrían competir. El coste del dispositivos de seguridad dentro y fuera de las tiendas, al igual que la necesidad de tener guardias de seguridad en ciertos lugares, terminan formando parte del coste del negocio y se reflejan en los altos precios de los bienes y servicios comprados por las personas que viven en esas áreas, incluso cuando la mayoría de ellas no son criminales y pueden darse el lujo de pagar los costes extras creados por aquellos que sí lo son.

DERECHOS DE PROPIEDAD

Entre los aspectos más incomprendidos de la ley y el orden están los derechos de propiedad. Si bien estos derechos son vistos como los beneficios personales de aquellos que tienen la fortuna de poseer una cantidad sustancial de dinero, lo que importa desde el punto de vista de la economía es cómo los derechos de propiedad afectan a la distribución de recursos escasos que tienen usos alternativos. Lo que los derechos de propiedad significan para los propietarios es mucho menos importante de lo que significan para la economía en su totalidad. En otras palabras, los derechos de propiedad deben ser evaluados en términos de los efectos económicos que tienen sobre el bienestar de la población en general. Estos efectos son, en última instancia, una pregunta empírica que no puede ser definida según la lógica de las suposiciones o de la retórica.

¿Qué diferencia hay entre tener o no derechos de propiedad? Un pequeño pero revelador ejemplo fue la experiencia de una delegación de agricultores estadounidenses que visitaron la Unión Soviética. Se horrorizaron al ver cómo se enviaban los productos, empaquetados sin cuidado alguno y con frutas o vegetales podridos que podían extender su putrefacción a otras frutas y verduras en las mismas bolsas o cajas. Viniendo de un país donde los individuos son dueños de los productos agrícolas, que forman parte de su propiedad privada, los agricultores estadounidenses no tenían experiencia con semejante falta de cuidado y desperdicio, que, en Estados Unidos, podría haberles hecho perder mucho dinero innecesariamente, e incluso llevarlos a la quiebra. En la Unión Soviética, la pérdida era aún más dolorosa, ya que el país tenía problemas crónicos en los suministros de alimentos, pero no había

derechos de propiedad para dirigir estas pérdidas hacia aquellos que manipulaban y transportaban los productos y que fueron los causantes de las mismas.

En un país sin derechos de propiedad, o donde la comida es «propiedad de la gente» no habría ningún individuo con suficientes incentivos para asegurar que esta comida no se pudriera de forma innecesaria antes de llegar a los consumidores. Aquellos que manipulaban la comida durante su transporte eran remunerados con salarios, que eran fijos independientemente de cómo, o si efectivamente, cuidaban los alimentos. Al menos en teoría, una vigilancia cercana de los manipuladores podría haber reducido el deterioro. Pero esta supervisión no es gratis. Los mismos recursos humanos que se invierten en ella, están entre los recursos escasos que tienen usos alternativos. También, la supervisión plantea una pregunta más: ¿Quién supervisará a los supervisores? Los soviéticos trataron de lidiar con este problema al meter a miembros del Partido Comunista en todos los niveles de la sociedad para denunciar cualquier negligencia en el cumplimiento de los deberes y violaciones de la ley. Sin embargo, la corrupción generalizada y la ineficiencia que existía incluso bajo el totalitarismo de Stalin sugieren que existen limitaciones a la supervisión oficial, en comparación al monitoreo automático por parte de los propietarios.

Ningún supervisor tiene que decirle a un agricultor estadounidense que tiene que retirar los melocotones podridos de una canasta antes de que pudran a los otros, porque esos melocotones son su propiedad privada y no estará dispuesto a perder dinero de manera innecesaria. La propiedad particular de los melocotones crea un proceso de autosupervisión, el cual tiende a ser más efectivo y menos costoso que los controles realizados por terceros. La mayoría de los estadounidenses no son dueños de tierras agrícolas o cultivos, pero tienen mucha más y mejor comida disponible a precios más asequibles que en los países donde no hay derechos de propiedad sobre las tierras agrícolas y su producción, y donde, en consecuencia, gran parte de la comida se echa a perder sin necesidad. Debido a que los precios pagados por los alimentos que se venden tienen que cubrir los costes de toda la comida producida —incluyendo aquella que se echó a perder y fue desechada— éstos serán más altos donde exista un mayor deterioro, incluso si el coste de producir la comida inicialmente es el mismo.

Los únicos animales que están en peligro de extinción son aquellos que no son propiedad de nadie. El coronel Sanders, creador del famoso Kentucky Fried Chicken, definitivamente no iba a dejar que las gallinas se extinguieran. McDonald’s tampoco se quedará de brazos cruzados y dejará que las vacas se extingan. Lo mismo sucede con las cosas inertes. Son esas cosas que no son propiedad de nadie —aire y agua, por ejemplo— las que están contaminadas. Siglos atrás, se permitía a las ovejas pastar en tierra que no era propiedad de nadie —«de bien común», como se les llamaba— y el resultado final era que esa tierra era tan sobreexplotada que se quedaba con muy poco pasto, dejando a los pastores con ovejas hambrientas y escuálidas. Pero la tierra privada al lado de la tierra común estaba, por lo general, en

condiciones mucho mejores. El mismo tipo de olvido existía en las tierras sin propietarios de la Unión Soviética. Según los economistas soviéticos, «las áreas forestales que son taladas no se vuelven a plantar», aunque para una empresa maderera dejar que esto suceda en su propia tierra y en una economía capitalista significaría un suicidio financiero.

Todo esto ilustra de varias maneras el valor que tienen los derechos de propiedad privada para la sociedad en su conjunto, incluyendo a aquellas personas que prácticamente no son dueñas de nada, pero que se benefician de la mayor eficiencia económica que crean los derechos de propiedad, lo que se traduce en un nivel de vida más alto para la población en general.

Pese a la tendencia a considerar a los derechos de propiedad como privilegios de los ricos, muchos de éstos son, de hecho, más valiosos para las personas que no son ricas (ya que estos derechos de propiedad son frecuentemente infringidos o violados en beneficio de los ricos). Aunque el rico común, por definición, tiene más dinero que la persona común que no es rica, la parte de la población que no es rica generalmente tiene mucho más dinero en total. Esto quiere decir, entre otras cosas, que muchas de las propiedades de los ricos podrían ser compradas por el mayor poder adquisitivo de los no ricos, si existieran derechos de propiedad sin restricciones en un libre mercado. Por tanto, la tierra ocupada por mansiones ubicadas en grandes fincas puede pasar, a través del mercado, a ser propiedad de emprendedores que pueden construir casas más pequeñas pero más numerosas o edificios de viviendas en estos lugares, para que todas las personas con ingresos más modestos, pero con más dinero de forma conjunta, puedan usarlas.

Alguien dijo una vez: «No importa si eres rico o pobre siempre y cuando tengas dinero». Esto supuestamente es un chiste, pero tiene implicaciones muy serias. En el libre mercado, el dinero de la gente común tiene el mismo valor que el de la gente rica, y, en conjunto, generalmente también es más abundante. La gente que individualmente es menos rica no necesita competir entre sí contra los más ricos. Los emprendedores o sus empresas, usando su propio dinero o el prestado de los bancos u otras instituciones financieras, pueden comprar mansiones y fincas, y reemplazarlas por casas de clase media y edificios de viviendas para personas con ingresos moderados. Esto, evidentemente, cambiaría las comunidades en aspectos que a los ricos tal vez no les gustara, pero muchos otros, probablemente, querrían vivir en las nuevas comunidades que se formasen.

En muchas ocasiones, la gente adinerada ha puesto trabas a estas transferencias de propiedad al crear leyes que restringen los derechos de propiedad de varias maneras. Por ejemplo, varias comunidades adineradas de California, Virginia y otros lugares han solicitado que la tierra se venda en lotes mínimos de un acre por casa, consiguiendo así elevar el precio de la tierra y de las casas a niveles inalcanzables para la mayoría de la gente y, consecuentemente, neutralizar el mayor poder adquisitivo agregado de las personas menos pudientes.

Consejos de planificación urbana, leyes de «espacios públicos», agencias de preservación histórica y otras organizaciones e instrumentos también han sido utilizados para limitar drásticamente la venta de propiedad privada para usos no aprobados por quienes no quieren ningún cambio en las comunidades en las que viven. Estas personas, con frecuencia, se refieren a estas comunidades como «nuestra comunidad», aunque nadie es dueño de toda la comunidad y cada individuo sólo es dueño de su propiedad privada individual. Sin embargo, esta colectivización verbal no sólo tiene un sentido figurado. Por lo general, es un preludio para acciones políticas y legales destinadas a negar los derechos de propiedad y a tratar a toda la comunidad como si fuera realmente de propiedad colectiva. Al infringir o negar los derechos de propiedad, los propietarios adinerados pueden mantener a la gente de ingresos medios y bajos fuera de ciertas zonas, al mismo tiempo que aumentan el valor de sus propiedades, al asegurar una escasez relativa en relación al incremento del empleo en el área.

Mientras que una observación estricta de los derechos de propiedad permitiría a los dueños desahuciar a los inquilinos de sus viviendas cuando quisieran, existen incentivos económicos para que hagan exactamente lo opuesto; es decir, tratar de mantener sus pisos alquilados y continuamente ocupados durante la mayor cantidad de tiempo posible, siempre y cuando los arrendatarios paguen la renta y se comporten adecuadamente. Sólo cuando se promulga el control de alquileres, u otras restricciones en sus derechos de propiedad, es cuando los propietarios tienden a hacer lo opuesto. Bajo las leyes de control de alquileres y derechos de los inquilinos, se ha comprobado que los dueños hostigan a los inquilinos para que se vayan, ya sea en Nueva York o en Hong Kong.

Bajo las estrictas leyes de control de alquileres y de derechos de los inquilinos en Hong Kong, algunos dueños se introducían en sus propios edificios a altas horas de la noche para estropearlos, para que se volvieran menos atractivos o incluso no se pudiera vivir en ellos, y así los inquilinos se mudaran o el edificio vacío pudiera ser demolido legalmente, para ser reemplazado por algo más lucrativo como una propiedad industrial o comercial. Evidentemente esto no era de ninguna manera el propósito o la intención de aquellos que aprobaron las leyes de control de alquileres en Hong Kong. Pero nuevamente expone la importancia de hacer una distinción entre las intenciones y los efectos, y no sólo con respecto a los derechos de propiedad. En resumen, los incentivos son importantes y los derechos de propiedad deben ser evaluados económicamente en términos de los incentivos que crean con su existencia, sus modificaciones o su eliminación.

Los poderosos incentivos creados por una economía de pérdidas y ganancias dependen de que estas últimas sean propiedad privada. Cuando las empresas estatales en la Unión Soviética obtenían ganancias, esas ganancias no eran propiedad privada, sino que pertenecían al «pueblo», o, en términos más mundanos, podía ser gastadas por el gobierno para cualquier propósito que los altos funcionarios decidieran. Los

economistas soviéticos Shmelev y Popov resaltaron y lamentaron las consecuencias negativas de esto respecto a los incentivos:

> Pero ¿qué es lo que justifica confiscar la mayor parte —en algunos casos el 90-95 por ciento— de las ganancias de las empresas, como se está haciendo en muchos de los sectores de la economía hoy en día? ¿Qué derecho económico o político —en definitiva, qué derecho humano— tienen los ministros para hacer eso? Nuevamente estamos quitándole a aquellos que trabajan bien para mantener a aquellos que no hacen nada. ¿Cómo podemos hablar de independencia, iniciativa, premios a la eficacia, calidad y progreso técnico?

Evidentemente, los líderes del país podían continuar hablando de estas cosas, pero al destruir los incentivos que existen bajo los derechos de propiedad, la posibilidad de alcanzar estas metas se reducía. Debido a la ausencia de los derechos de propiedad, aquellos que administraban las empresas que obtenían las ganancias «no podían comprar o construir nada con el dinero que generaban», el cual representaba «tan sólo números en una cuenta bancaria, que no tenían ningún valor real sin el permiso de los de arriba». En otras palabras, el éxito no llevaba a las empresas exitosas a expandirse, ni tampoco el fracaso llevaba a la contracción, como sucede en una economía de mercado.

ORDEN SOCIAL

El orden incluye otros elementos además de las leyes y el aparato gubernamental que las administra. También incluye la honestidad, la fiabilidad y la cooperación de la gente misma. «La moralidad cumple un papel funcional en la operación del sistema económico», según dijo el economista ganador del premio Nobel, Kenneth Arrow.

La honestidad y la fiabilidad pueden variar enormemente de un país a otro. Como un entendido observador dijo: «Mientras que es inimaginable hacer negocios en China sin sobornar a nadie, ofrecer un soborno en Japón es la peor metida de pata posible». Cuando se dejaron billeteras llenas de dinero de forma deliberada como parte de un experimento, los resultados variaron tremendamente de un lugar a otro: en Dinamarca, por ejemplo, casi todas estas billeteras fueron devueltas con el dinero todavía adentro. Entre los representantes ante la Organización de las Naciones Unidas que tienen inmunidad diplomática frente a las leyes de la ciudad de Nueva York, varios diplomáticos de diversos países de Oriente Medio no pagaron sus multas por aparcamiento indebido —246 diplomáticos kuwaitíes—, mientras que ningún diplomático de Dinamarca, Japón o Israel tenían multas sin pagar.

La honestidad y la fiabilidad también pueden variar en gran medida entre grupos específicos dentro de un país en particular, y esto también tiene repercusiones económicas. Algunos grupos cerrados ponen su confianza en sus propios controles

sociales internos para hacer negocios con miembros de sus grupos en los que pueden confiar. Los marwaris de la India son uno de estos grupos, cuyas redes de negocios fueron establecidas en el siglo XIX y se extendieron, más allá de la India, hasta China y Asia Central, y que «negociaban vastas sumas sólo con la palabra del comerciante». Pero, para la India en su conjunto, éste no es el caso. Aun así, las transacciones de negocios entre extraños son una parte esencial de una economía moderna masiva y exitosa, que requiere cooperación, incluyendo la creación de fondos comunes entre muchas más personas de las que se pueden conocer personalmente. En relación con el nivel de confianza entre extraños en la India, *The Economist* apuntó:

> Si usted retira 10.000 rupias de un banco, probablemente vengan en un fajo de billetes de 100 rupias, asegurados por grapas industriales difíciles de quitar. Están allí para evitar que alguien quite algunos billetes subrepticiamente. En los trenes hay anuncios que le aconsejarán aplastar sus botellas de agua mineral vacías, ya que alguien podría volverlas a llenar con agua del grifo y venderlas como nuevas […]. Es mejor evitar cualquier tipo de negocio que requiera confianza en el sistema judicial.

Donde no se puede confiar ni en la honestidad de la población en general ni en la integridad del sistema legal, las actividades económicas se ven inhibidas, si no sofocadas. Al mismo tiempo, personas de grupos específicos cuyos miembros pueden confiar los unos en los otros, como los marwaris, tiene una gran ventaja competitiva frente a los demás en la capacidad de asegurar cooperación mutua en actividades económicas que se extienden a grandes distancias y en el tiempo, actividades que serían mucho más arriesgadas para otras personas en estas sociedades, y aún más para los extranjeros.

Al igual que los marwaris en la India, los judíos jasídicos en el distrito de diamantes de Nueva York se entregan joyas en depósito entre ellos y comparten las ganancias de la venta basándose en acuerdos verbales. El aislamiento extremo de la comunidad jasídica respecto a la sociedad en general, e incluso respecto a otros judíos, hace muy costoso para cualquiera que crezca dentro de esa comunidad el deshonrar a su familia y perder su reputación, al igual que sus propias relaciones económicas y sociales, al incumplir un acuerdo con otro jasídico.

La historia es muy similar al otro lado del mundo, donde las minorías chinas en varios países del sudeste asiático tienen acuerdos verbales entre ellos, sin la necesidad de sanción del sistema legal local. Dada la poca fiabilidad y la corrupción de algunos de estos sistemas legales poscoloniales, la habilidad de los chinos de poder confiar en sus propios acuerdos sociales y económicos les da una ventaja económica sobre sus competidores originarios de la región, quienes no tienen una forma igualmente confiable y barata de hacer transacciones o de crear fondos comunes con su dinero. Los costes de hacer negocios, por esta razón, son más bajos para los chinos que para

los malayos, indonesios u otros en la región, dadas las ventajas competitivas de los chinos.

Lo que el profesor William Easterly de la Universidad de Nueva York definió muy acertadamente como «el radio de confianza» se extiende de formas muy diversas entre grupos y naciones muy diferentes. Para algunos, esta extensión termina en la familia:

> Los comerciantes de grano malgaches realizan inspecciones de cada cargamento personalmente porque no confían en sus empleados. Un tercio de los comerciantes dicen que no contratan a más trabajadores por miedo a que les roben. Esto limita el tamaño de las empresas de los comerciantes de grano, lo que reduce su potencial de éxito. En muchos países, las compañías tienden a ser empresas familiares sólo porque los miembros de la familia son los únicos en los que confían. Así es como el tamaño de la empresa está limitado por el tamaño de la familia.

Incluso en el mismo país, el radio de confianza se puede extender a distancias muy diferentes. Aunque los negocios en algunas comunidades estadounidenses deben afrontar los costes de pesadas rejas para protegerse de robos y vandalismo mientras están cerrados, y de guardias de seguridad cuando están abiertos, los negocios en otras comunidades estadounidenses no tienen este tipo de gastos y pueden así operar de manera más rentable al mismo tiempo que ofrecen precios más bajos. Las empresas de alquiler de vehículos pueden aparcar sus automóviles en lugares sin guardias ni vallas en algunas comunidades, mientras que en otros, esto significaría un suicido financiero. En aquellos lugares donde los robos a coches aparcados son raros, las pérdidas poco comunes puede que cuesten menos de lo que costaría pagar guardias y vallas, así que las agencias de alquiler de vehículos —y otros negocios— pueden prosperar ya que funcionan con costes menores. Esas comunidades también prosperan económicamente, al atraer empresas e inversiones que crean trabajos y pagan impuestos locales.

En resumen, la honestidad es más que un principio moral. También es un factor económico muy importante. Mientras que el gobierno puede hacer muy poco para crear honestidad de manera directa, hay varias maneras en las que puede actuar como un apoyo o un detrimento a las tradiciones en las que se basa la conducta honesta. Esto puede llevarlo a cabo mediante la educación escolar, a través del ejemplo de los funcionarios públicos, o de las leyes que aprueba. Estas leyes pueden crear incentivos hacia conductas morales o inmorales. Cuando las leyes crean una situación en la que la única manera de evitar pérdidas ruinosas es violar la ley, el gobierno está, de hecho, reduciendo el respeto público por las leyes en general, al igual que está recompensando el comportamiento deshonesto.

Los defensores de las leyes de control de alquileres, por ejemplo, muchas veces citan casos de comportamientos deshonestos entre los dueños de viviendas, para demostrar así una aparente necesidad, tanto de controlar los alquileres en sí, como de legislar más en todo lo relacionado con los derechos de los inquilinos. Sin embargo, las leyes de control de alquileres pueden ampliar la brecha entre el valor de un edificio de viviendas para dueños honestos y dueños deshonestos. Donde los costes de los servicios que son obligatorios por ley —calefacción, mantenimiento, agua caliente— son tan altos que igualan o incluso exceden el coste del alquiler permitido por la ley, el valor de un edificio para un dueño honesto puede volverse cero o incluso negativo. Sin embargo, para un dueño que está dispuesto a violar la ley ignorando algunos servicios requeridos, o que acepta sobornos por parte de futuros inquilinos durante un período de escasez de viviendas bajo control de alquileres, el edificio puede que aún tenga algo de valor.

Cuando una cosa tiene diversos valores para diferentes personas, ésta tiende a trasladarse a través del mercado hacia su uso más valioso, es decir, allí donde se encuentra el mejor postor. En este caso, los dueños deshonestos fácilmente pueden competir con los dueños honestos y quedarse con los edificios de viviendas, y algunos de estos dueños honestos puede que incluso se sientan aliviados de haber escapado del aprieto en que les ponía el control de alquileres. Los dueños que estén dispuestos incluso a provocar un incendio en su propiedad serán los que tengan el edificio más valioso, si logran vender el lugar para usos comerciales o industriales después de quemar el edificio por completo, y así deshacerse tanto de los inquilinos como del control de alquileres al mismo tiempo. Como un estudio descubrió:

> En la ciudad de Nueva York, los incendios provocados por propietarios eran tan comunes en algunas áreas que la ciudad tuvo que acabar ofreciendo alternativas de asistencia social. Durante un tiempo, los inquilinos afectados por los incendios estaban en los primeros puestos de la lista de beneficiarios de las codiciadas viviendas públicas. Esto proporcionó a los inquilinos un incentivo para quemar sus casas. Lo hicieron, en muchos casos trasladando sus televisores y muebles al pasillo antes de prender el fuego.

Aquellos que crean incentivos para la deshonestidad generalizada al promover leyes que hacen del comportamiento honesto algo financieramente imposible están, en muchos casos, entre los más indignados ante la deshonestidad, y son los últimos en considerarse responsables de ella en cualquier forma. Los incendios provocados intencionadamente son sólo una de las formas de deshonestidad promovidas por las leyes de control de alquileres. Propietarios sagaces y sin escrúpulos han hecho prácticamente una ciencia de sacarle el mayor provecho a apartamentos bajo control de alquileres dejando de realizar mantenimiento y reparaciones, retrasando los pagos de la hipoteca y de los impuestos, y, finalmente, dejando que el edificio se convierta

en propiedad de la ciudad por incumplimiento con el banco, para luego repetir el mismo proceso destructivo con otros edificios.

Sin control de alquileres, los incentivos que tienen los propietarios son algo totalmente opuesto, es decir, mantener la calidad del edificio para poder atraer inquilinos, y cuidar de que no haya incendios u otras cosas que amenacen la existencia del edificio, que es una propiedad importante para ellos, en un libre mercado. En resumen, las quejas contra los propietarios realizadas por los defensores del control de alquileres puede que sean válidas, pero muy pocos de esos defensores ven como cae la calidad moral de las personas que se convierten en propietarios. Cuando, bajo el control de alquileres, los propietarios honestos se arriesgan a perder dinero, mientras que los deshonestos obtienen ganancias, es prácticamente inevitable que las propiedades pasen de los primeros a los segundos.

Las leyes de control de alquileres son sólo una de las tantas restricciones serias que pueden hacer que el comportamiento honesto se vuelva muy costoso para mucha gente, y por consiguiente promuevan la deshonestidad de forma generalizada. Es común, en países del Tercer Mundo, que gran parte —en algunos casos la mayoría— de la actividad económica tenga lugar de manera «extraoficial», es decir, ilegalmente, debido a los niveles opresivos de burocracia y al papeleo que hacen de operar de forma legal algo muy costoso que no está al alcance de la mayoría de la gente. En la nación africana de Camerún, por ejemplo, abrir un pequeño negocio suele requerir el pago de unas tarifas oficiales (sin contar sobornos) que terminan suponiendo mucho más dinero de lo que la persona promedio gana en un año. De manera similar, el sistema legal impone costes altos sobre otras actividades económicas:

> Vender o comprar una propiedad cuesta casi un quinto de su valor. Conseguir llevar a los tribunales el impago de una factura pendiente requiere casi dos años, un tercio del valor de la factura, y, además cincuenta y ocho trámites diferentes. Estas regulaciones ridículas son buenas noticias para los burócratas que las hacen cumplir. Cada trámite es una oportunidad para sacar un soborno.

Cuando las leyes y las políticas hacen que la honestidad sea costosa, entonces el gobierno está, de hecho, promoviendo la deshonestidad. Esta deshonestidad puede extenderse más allá de las leyes y de las políticas específicas a un hábito más general de desobediencia a la ley, para el detrimento de toda la economía y la sociedad en su conjunto.

Una madre rusa lo plasmó de la siguiente manera:

> Ahora mis hijos me dicen que los crié de forma equivocada. Toda esa honestidad y justicia, nadie la necesita ahora. Si eres honesto, eres un tonto.

En la medida en que estas actitudes se generalizan en un país cualquiera, se producirán consecuencias específicas tanto económicas como sociales.

Pese a que todos los países han visto sus ritmos de crecimiento aumentar repentinamente cuando pasaron de ser economías controladas por el gobierno a economías de libre mercado, Rusia vio caer su producción y nivel de vida de forma estrepitosa con la disolución de la Unión Soviética y el paso de la propiedad estatal a manos de exlíderes comunistas convertidos en capitalistas. La corrupción endémica puede anular los beneficios del mercado, de la misma manera que anula los beneficios de ser ricos en recursos naturales o tener una población altamente educada.

Una economía de mercado funciona mejor en un país donde la honestidad es más generalizada, de hecho, el libre mercado tiende a castigar la falta de honestidad. El periodista de investigación estadounidense John Stossel, quién comenzó su carrera poniendo al descubierto varios tipos de fraude que las empresas cometían contra los consumidores, describió este patrón:

> Investigué cientos de historias sobre este tipo de trampas a través de los años, y me di cuenta de que en el sector privado, los tramposos muy pocas veces se vuelven ricos. No es porque las «investigaciones de fraude contra los consumidores» los descubren y los detienen; muchos de los fraudes ni siquiera aparecen en el radar del gobierno. Los tramposos son castigados por el mercado. Puede que hagan dinero durante un tiempo, pero la gente se da cuenta y deja de comprarles.
>
> Hay excepciones. En una economía de varios billones de dólares con decenas de miles de empresas, siempre habrá algunos tramposos exitosos como el caso de Enron; pero a medida que pasaba más tiempo haciendo informes para los consumidores, se volvía más difícil encontrar engaños serios que fuesen dignos de salir en la televisión nacional.

Cuando una burocracia gubernamental es pequeña y honesta, como en el Reino Unido en el siglo XIX, ésta tiene pocos efectos negativos en la economía y, si los pocos servicios que ofrece son útiles, su efecto puede ser positivo. Sin embargo, cuando una burocracia gubernamental es tan grande como omnipresente con sus poderes, el efecto sofocante del papeleo sin fin y los retrasos burocráticos sobre la economía pueden ser mitigados por un cierto nivel de corrupción, como pagar sobornos para eliminar ciertos obstáculos burocráticos innecesarios y hacer que ciertos procesos se aceleren. Los beneficios de la honestidad, al igual que los del aire y el agua limpios, no son absolutos y categóricos, sino que son graduales. Una burocracia grande y sofocante si también es incorruptible, puede que tenga peores efectos que otra cuyas restricciones más dañinas puedan ser mitigadas con sobornos. Por otro lado, una burocracia completamente corrupta tiende a inhibir la actividad

económica porque, de hecho, no existen leyes en las que se pueda confiar en el momento de invertir o planificar.

COSTES Y BENEFICIOS EXTERNOS

Las decisiones económicas que se toman a través del mercado no siempre son mejores que las que un gobierno podría tomar. Mucho depende de que esas transacciones del mercado reflejen tanto los costes como los beneficios que salen de ellas. Bajo ciertas condiciones, no lo hacen.

Cuando alguien compra una mesa o un tractor, saber si éstos realmente valieron lo que costaron es una pregunta que se responde con las acciones del comprador que tomó la decisión de hacer la compra. Sin embargo, cuando una compañía de electricidad compra carbón para quemarlo y producir electricidad, una parte significativa del coste del proceso de generación de electricidad lo paga la gente que debe respirar el humo del carbón y aquellas casas y coches que se ensucian con el hollín. Los costes de limpieza, pintura y cuidado médico que estas personas pagan no se tienen en cuenta en el mercado, porque esta gente no participa en las transacciones entre el productor de carbón y la compañía eléctrica.

Estos costes son llamados «costes externos» por los economistas porque son asumidos por terceras partes que no estuvieron involucradas en la transacción que generó dichos costes. Por tanto, los costes externos no los tiene en cuenta el mercado, aunque éstos sean muy importantes, como los que van más allá de pérdidas monetarias e incluyen problemas de salud o muerte prematura. Mientras que hay muchas decisiones que pueden tomarse de forma más eficiente a través del mercado, ésta es, sin embargo, una de esas decisiones que puede tomar más eficientemente el gobierno que el mercado. Las leyes ambientales pueden ayudar a reducir las emisiones peligrosas mediante legislación y regulaciones. Las leyes sobre la calidad del agua y las que prohíben arrojar desechos tóxicos donde hacen daño a las personas, también obligan a tomar decisiones teniendo en cuenta los costes externos que de otra manera serían ignorados por aquellos que realizan esas transacciones en el mercado.

De la misma manera, existen transacciones que serían beneficiosas para la gente que no forma parte del proceso de toma de decisiones, y por tanto sus intereses no se tienen en cuenta. Los beneficios de tener guardabarros en los automóviles y camiones pueden parecer evidentes para cualquier persona que haya conducido durante una tormenta detrás de un coche o camión que lanzaba tanta agua o barro a su parabrisas que oscurecía su visión peligrosamente. Incluso si todos están de acuerdo en que los beneficios del guardabarros exceden enormemente a sus costes, no hay una forma factible de comprar estos beneficios en el libre mercado, ya que las personas no reciben beneficio de los guardabarros que ellas instalan en sus propios coches, sino

de aquellos que otras personas compran e instalan en sus coches o camiones. En este caso, nuevamente es posible obtener de forma colectiva, a través del gobierno, lo que no puede ser obtenido de forma individual a través del mercado, simplemente aprobando leyes que obliguen a todos los coches y camiones a tener guardabarros.

Algunos beneficios son indivisibles. O todos perciben estos beneficios o nadie lo hace. La defensa militar es un ejemplo. Si tuviese que ser comprada de forma individual en el mercado, entonces aquellos que se sientan amenazados por fuerzas extranjeras podrían pagar por armas, tropas, cañones y todas las demás formas de defensa y disuasión militar, mientras que aquellos que no ven ningún peligro en este aspecto podrían negarse a gastar su dinero en estas cosas. Sin embargo, el nivel de seguridad militar sería el mismo para ambos, ya que los que están a favor y los que están en contra de las fuerzas militares están mezclados en la misma sociedad y expuestos a los mismos peligros de las acciones del enemigo.

Dada la indivisibilidad de los beneficios, incluso algunos ciudadanos que son conscientes de los peligros militares, y consideran que los costes para enfrentarse a estos peligros están completamente justificados por sus beneficios, podrían aun así no sentir la necesidad de gastar su propio dinero para propósitos militares, ya que su contribución individual no tendría ningún efecto serio sobre su propia seguridad individual, que dependería completamente de cuánto contribuyesen las demás personas. En estas situaciones, es muy posible que se termine con una fuerza de defensa militar inadecuada, incluso si todos comprenden los costes de una defensa eficiente y consideran que los beneficios hacen que valga la pena.

Al colectivizar esta decisión y hacer que la tome el gobierno, se obtendrá un resultado más cercano a lo que la mayoría de las personas desea que si se permitiera a estas personas decidir de forma individual qué hacer. Incluso entre los defensores del libre mercado, muy pocos sugerirían que cada individuo compre su propia defensa militar en el mercado. En resumen, hay ciertas cosas que el gobierno puede hacer de forma más eficiente que los individuos debido a que los costes externos, los beneficios externos, o la indivisibilidad de algunos de ellos hacen que las decisiones individuales, basadas en intereses particulares, representen una forma menos efectiva de sopesar los costes y beneficios para la sociedad en su conjunto.

El hecho de que los costes y los beneficios externos no se consideren de forma automática en el mercado, no quiere decir que no existan formas imaginativas en las que sí puedan serlo. En el Reino Unido, por ejemplo, los lagos y estanques son, en muchos casos, de propiedad privada, y sus dueños tienen todos los incentivos para evitar que sean contaminados, ya que un lago de agua limpia es más atractivo para los pescadores y aficionados a la navegación que pagan para usarlo. Lo mismo sucede con los centros comerciales: aunque mantener un centro comercial limpio y atractivo, con bancos, baños y personal de seguridad cuesta una cantidad de dinero que los dueños no cobran a los compradores, un centro comercial con este tipo de cosas atrae a más clientes, haciendo posible que el alquiler que se cobra a los dueños de tiendas

individuales pueda ser más alto, porque un local en un centro comercial de estas características es mucho más valioso que otro en un centro comercial que no las tenga.

Aunque existen algunas decisiones que pueden realizarse más eficazmente de forma individual y otras que pueden realizarse más eficazmente a través de la acción colectiva, esta última no necesariamente debe partir de un gobierno nacional, ni siquiera de un gobierno local, sino que puede activarse a través de individuos que se organicen de forma espontánea para lidiar con los costes o beneficios externos. Por ejemplo, durante los años de los pioneros del oeste estadounidense, cuando el ganado pastaba en planicies abiertas que no eran propiedad de nadie, existía el peligro de que hubiese más animales pastando de lo que la tierra podía soportar, al igual que en el caso de las ovejas en las tierras comunes, ya que ningún dueño de ganado tenía un incentivo para restringir el número de cabezas de ganado a las que se les permitía pastar allí. Para solucionar este problema, los ganaderos se organizaron en asociaciones con sus reglas, y de una forma u otra evitaron que nuevos ganaderos ingresaran, convirtiendo las planicies en tierras colectivas con reglas fijadas de forma colectiva, que en algunas ocasiones se hacían cumplir con pistoleros contratados también de forma colectiva.

Las asociaciones de comercio modernas pueden tomar decisiones colectivas para una determinada industria de forma más eficaz que los dueños de negocios individuales, especialmente cuando existen efectos colaterales del tipo que justifican la intervención del gobierno en las economías de mercado. Este tipo de asociaciones pueden promover el intercambio de información y la estandarización de productos y procedimientos, beneficiándose tanto ellos como sus clientes.

En resumen, aunque los efectos colaterales se deben tener en cuenta muy seriamente para determinar el papel del gobierno, éstos no pueden servir como justificación general o palabra mágica que automáticamente permita ignorar la economía y alcanzar objetivos políticamente atractivos sin mayores consideraciones. Tanto los incentivos del mercado como los incentivos políticos deben ser considerados a la hora de elegir, en cualquier situación.

INCENTIVOS Y RESTRICCIONES

El gobierno es, sin lugar a dudas, inseparable de la política, especialmente en un país democrático, por lo que se debe hacer una distinción entre lo que un gobierno puede hacer para que las cosas funcionen mejor que bajo el libre mercado y lo que en realidad es probable que consiga hacer bajo la influencia de incentivos y restricciones políticas. La distinción entre lo que el gobierno puede hacer y lo que es más probable que haga se puede perder cuando pensamos en el gobierno como un simple agente de

la sociedad o incluso como un actor ético. En realidad, tanto los individuos como las agencias pertenecientes a un gobierno nacional tienen sus propios incentivos, intereses y planes, a los que se suelen ceñir con mucha más frecuencia de lo que hacen cuando están guiados únicamente por el interés público o la política fijada por los líderes políticos.

Incluso en un estado totalitario como la Unión Soviética, las diversas agencias y departamentos del gobierno tenían diferentes intereses, independientemente de las desventajas que éstos podían provocar en la economía o la sociedad. Por ejemplo, las industrias de diferentes ministerios solían evitar depender unas de otras para el abastecimiento de equipos y suministros, y a ser posible no lo hacían nunca. Por esto, una empresa ubicada en Vladivostok podía reclamar los equipos o suministros que necesitaba de otra empresa, bajo el mismo ministerio, ubicada en Minsk, a miles de kilómetros de distancia, en lugar de obtenerlos de una tercera ubicada cerca de Vladivostok, pero que estaba bajo el control de otro ministerio. De ahí que los materiales se enviaran hacia el este a través de las sobrecargadas líneas de tren soviéticas, mientras que los mismos materiales también estaban siendo enviados hacia el oeste por parte de otra empresa, bajo otro ministerio, y utilizando las mismas líneas férreas.

Este cruce de envíos, innecesario desde el punto de vista económico, era una de las muchas asignaciones ineficientes de recursos escasos producto de la realidad política de un gobierno que no podía ser un monolito, incluso en una sociedad totalitaria. En las sociedades democráticas, donde un sinfín de grupos de interés tiene libertad para organizarse e influenciar las diferentes agencias y ramas del gobierno, existen incluso menos razones para esperar que el gobierno entero siga una política coherente, y mucho menos la política de un gobierno ideal que representaría el interés público. En Estados Unidos, algunas agencias gubernamentales han tratado de restringir el consumo de tabaco mientras que otras han estado subvencionando su producción. El senador Daniel Patrick Moynihan se refirió alguna vez a «los principados en guerra, como es denominado el gobierno federal».

Bajo un gobierno electo popularmente, los incentivos políticos son hacer lo que es popular, a pesar de sus posibles consecuencias negativas, o hacer algo tan popular como sea posible. Un ejemplo, que se acepta de forma unánime, sobre lo que es una mala política, lo encontramos en 1971, cuando la administración del presidente Nixon estableció los primeros controles sobre los precios y los salarios en Estados Unidos en tiempos de paz. Entre las personas presentes en la reunión donde se tomó esta trascendental decisión estaba el economista internacionalmente reconocido Arthur F. Burns, quien se opuso enérgicamente a estas medidas; y fue ignorado. Las otras personas presentes tampoco eran analfabetos en economía. El mismo presidente se había resistido a la idea de imponer controles de precios y salarios, y la había rechazado públicamente once días antes de cambiar radicalmente de opinión y

aceptarla. La inflación había provocado una fuerte presión por parte del público y de la prensa, conminando a los políticos a «hacer algo».

Con una elección presidencial a la vista para el año siguiente, la administración no podía darse el lujo de dar la impresión de no estar haciendo nada mientras la inflación se disparaba fuera de control. Sin embargo, ignorando estos problemas, los participantes en esta reunión se mostraron «llenos de júbilo por todas las grandes decisiones que habían tomado» ese día, según uno de ellos. En retrospectiva, sin embargo, recordó que «se dedicó más tiempo a discutir sobre el momento más oportuno para el discurso que sobre cómo funcionaría el programa económico». Había una preocupación en particular, de que si el discurso salía al aire durante el horario de máxima audiencia, esto provocaría la cancelación de la popular serie de televisión *Bonanza*, causando resentimiento entre el público. Esto fue lo que sucedió:

> El discurso de Nixon —pese a haberse transmitido en el horario de *Bonanza*— fue un gran éxito. El público sintió que el gobierno lo estaba protegiendo de los especuladores… Durante los programas de noticias de la noche siguiente, el 90 por ciento de la cobertura estaba dedicado a la nueva política de Nixon. La cobertura era favorable. Y el Índice Bursátil Dow Jones experimentó un alza de 32,9 puntos, el incremento más alto en un solo día hasta la fecha.

En resumen, los controles de precios y salarios fueron un éxito político. En cuanto a sus consecuencias económicas:

> Los ganaderos dejaron de enviar su ganado al mercado, los granjeros ahogaron a sus pollos, y los consumidores vaciaron los estantes de los supermercados.

En suma, la reducción artificial de los precios llevó a una contracción de la oferta y a un aumento de la demanda por parte de los consumidores. Por ejemplo, más carne de res estadounidense comenzó a ser exportada, sobre todo a Canadá, en lugar de ser vendida en el mercado estadounidense donde los precios estaban controlados. Así fue como el control de precios produjo, bajo la presidencia de Nixon, lo mismo que había producido en el Imperio romano bajo Diocleciano, en Rusia bajo los comunistas, en Ghana bajo Nkrumah, y en numerosos otros lugares y épocas donde se practicó esta política. Y ésta no fue la única medida gubernamental de orden estrictamente político, si atendemos a la forma en que se concibió. El veterano asesor económico Herbert Stein observó que, veinticinco años después de la reunión sostenida por la administración Nixon en la que él mismo estaba presente, «la incapacidad de mirar hacia el futuro es extremadamente común en el diseño de diversas políticas».

Otra forma de decir lo mismo es que el horizonte temporal en la política tiende a ser mucho más corto que el horizonte temporal en la economía. Antes de que todos

los efectos negativos del control de precios y de salarios se hicieran patentes, Nixon fue reelegido con una victoria abrumadora en las urnas. No existe un factor de «valor actual» que obligue a los políticos a tomar decisiones en las que se tengan en cuenta las posibles consecuencias a largo plazo.

Uno de los campos importantes que es olvidado, a causa de las políticas cortoplacistas, es el de la educación. Como un autor escribió en la India: «[…] nadie se preocupa por la educación porque los resultados tardan mucho en conocerse». Esto no es algo exclusivo de la India. Dado que una reforma educativa en profundidad es difícil, y al mismo tiempo tardaría años en ofrecer resultados en forma de una población adulta mejor educada, es más conveniente desde el punto de vista político, para los funcionarios electos, demostrar una mayor «preocupación» por la educación votando por aumentar el gasto del dinero de los contribuyentes en ella, incluso si eso sólo lleva a una incompetencia más cara en edificios más suntuosos.

Las limitaciones dentro de las que funcionan las políticas de gobierno son tan importantes como los incentivos. Así como el imperio de la ley es importante y beneficioso, lo que esto también implica es que muchos problemas deben ser tratados de forma categórica, y no de forma progresiva, como sucede en una economía de mercado. La aplicación de leyes categóricas evita que los enormes poderes del gobierno sean aplicados a la discreción o antojo de un funcionario cualquiera, lo que invitaría tanto a la corrupción como a la opresión arbitraria. Debido a que hay muchas cosas que requieren ajustes progresivos y discrecionales, como se observó en el capítulo 4, las leyes categóricas pueden ser difíciles de aplicar y pueden producir efectos contraproducentes. Por ejemplo, si bien la prevención de la contaminación del aire y del agua es reconocida ampliamente como una función legítima del gobierno, que puede obtener resultados más económicamente eficientes en este aspecto que el libre mercado, implementar esta prevención a través de leyes categóricas puede crear problemas graves.

Pese al atractivo político de frases categóricas como «agua pura» y «aire puro», en realidad ese tipo de cosas no existen, nunca han existido y tal vez nunca existan. Más aún, existe una utilidad decreciente cuando se eliminan las impurezas del aire o del agua. Un estudio sobre los reglamentos sobre riesgos ambientales citó a un exadministrador de la Agencia de Protección Ambiental diciendo:

> Un exadministrador de la EPA definió el problema sucintamente cuando resaltó que se puede eliminar el 95 por ciento del material tóxico de lugares de desecho en unos cuantos meses, pero tratar de eliminar la última parte llevaría años. Eliminar el último 5 por ciento puede involucrar opciones tecnológicas limitadas, altos costes, dedicación de una cantidad considerable de recursos de la agencia, honorarios legales altos y debates interminables.

Reducir las cantidades de impurezas realmente peligrosas del agua y el aire puede llevarse a cabo con unos costes que —la mayoría de las personas estarían de acuerdo — son bastante razonables. Pero, a medida que el gobierno determina niveles más y más altos de pureza para eliminar rastros cada vez más minúsculos o peligros cada vez más remotos o cuestionables, los costes se vuelven desproporcionados en relación con los beneficios. Incluso si eliminar el 98 por ciento de una impureza específica cuesta el doble que eliminar el 97 por ciento, y eliminar el 99 por ciento cuesta diez veces más, el atractivo político de frases categóricas como «agua pura» puede ser tan potente cuando el agua ya está depurada al 99 por ciento como cuando estaba peligrosamente contaminada. Esto fue demostrado en la década de 1970:

> El Consejo de Asesores Económicos argumentó que hacer que los riachuelos de la nación sean un 99 por ciento puros, en lugar de un 98 por ciento, tendría un coste que excedería en gran medida sus beneficios, pero el congreso se mostró impasible.

En función de qué clase de impureza sea, los rastros minúsculos pueden no representar un peligro serio. Pero es poco probable que las controversias políticas sobre las impurezas en el agua se resuelvan científicamente cuando las pasiones pueden ser incitadas en nombre de un «agua pura» que no existe. Independientemente de lo pura que resulte al final el agua, alguien siempre puede pedir que se más pura aún. Y, a menos que el público entienda las implicaciones lógicas y económicas de lo que se está diciendo, esa demanda puede ser políticamente irresistible, ya que ningún funcionario del gobierno quiere ser conocido como un detractor del agua pura, al nivel que sea.

Ni siquiera está comprobado que reducir cantidades extremadamente pequeñas de sustancias que son peligrosas pueda menguar algún riesgo en lo absoluto. Incluso se ha demostrado que el arsénico en el agua —en cantidades extremadamente minúsculas— tiene beneficios para la salud. Un viejo refrán dice: «La dosis hace el veneno». Estudios similares han encontrado que esto se aplica a muchas otras sustancias, incluyendo la sacarina y el alcohol. Incluso cuando se ha descubierto que altas dosis de sacarina han aumentado la incidencia de cáncer en ratas de laboratorio, dosis muy pequeñas parecen reducir la incidencia de este mismo cáncer. Aunque un consumo elevado de alcohol reduce la expectativa de vida de una persona, muy modestas cantidades de alcohol —como una copa de vino o cerveza al día— pueden reducir enfermedades mortales como la hipertensión.

Si una sustancia en particular tiene una cantidad límite que debe alcanzar antes de volverse peligrosa, esto mismo cuestiona si el hecho de gastar grandes cantidades de dinero para tratar de eliminar esa última fracción del uno por ciento del aire o el agua, necesariamente va a hacer la vida del público más segura, incluso en una mínima

medida. ¿Qué político quiere ser conocido como alguien que puso trabas para eliminar el arsénico del agua?

El mismo principio se aplica a muchos otros contextos, donde rastros minúsculos de impurezas pueden llevar a grandes batallas políticas y legales, y provocar el gasto de millones de dólares de los contribuyentes con muy pocos o ningún efecto en la salud y la seguridad de la población. Por ejemplo, una reñida batalla legal se extendió durante una década debido a las impurezas en un vertedero de desechos tóxicos en New Hampshire, en el que estos desechos se encontraban tan diluidos que los niños podrían haber comido un poco de la tierra del lugar durante setenta días a lo largo de un año sin sufrir ningún daño significativo, si hubiese habido niños viviendo o jugando en la zona, lo cual ni siquiera era el caso. Tras gastar 9 millones de dólares, el nivel de impurezas se redujo hasta el punto en que los niños podrían haber comido la tierra del lugar sin peligro alguno durante doscientos cuarenta y cinco días al año. Además, sin hacer absolutamente nada, ambas partes del juicio estuvieron de acuerdo en que la mitad de las impurezas volátiles se evaporarían para el año 2000. Aun así, peligros hipotéticos para niños hipotéticos mantuvo vivo el problema y el gasto de dinero.

En el caso de la seguridad ambiental, al igual que con otros casos de seguridad, ciertas medidas de seguridad en determinadas áreas crean peligros en otras. California, por ejemplo, requería que toda la gasolina vendida en el estado tuviese un cierto tipo de aditivo para reducir la contaminación producida por los tubos de escape de los coches. Sin embargo, este nuevo aditivo provocaba el goteo de los depósitos de las estaciones de servicio y los de los coches, en primer lugar contaminando las aguas subterráneas, y en segundo lugar causando más incendios automovilísticos. De igual manera, los airbags instalados en los automóviles por orden del gobierno, con el fin de salvar vidas en accidentes automovilísticos, han llegado a matar a niños pequeños.

Todas éstas son situaciones de compensaciones graduales para encontrar el nivel y tipo de seguridad óptimo, en un mundo donde estar categóricamente seguro es tan imposible como alcanzar un ciento por ciento de agua o aire puros. Las compensaciones graduales se llevan a cabo en todo momento en las transacciones individuales del mercado, pero oponerse a las demandas de aire o agua más puros, o seguridad automovilística, puede significar un suicidio político. Es por eso que decir que el gobierno puede mejorar los resultados de transacciones individuales en el libre mercado no es lo mismo que decir que, de hecho, así lo hará. Entre los costes externos más altos impuestos a una sociedad, se pueden encontrar aquellos que son exigidos políticamente por parte de legisladores y funcionarios que no pagan ningún coste, al mismo tiempo que imponen miles de millones de dólares en costes a otras personas, para responder a las presiones políticas de defensores de intereses o ideologías particulares.

En Estados Unidos, se estima que las regulaciones gubernamentales cuestan aproximadamente 4.400 dólares por empleado en empresas grandes, y

aproximadamente 7.000 dólares por empleado en empresas pequeñas. Entre otras cosas, esto sugiere que la existencia de numerosas regulaciones gubernamentales tiende a dar ventajas competitivas a las compañías de gran tamaño, ya que aparentemente existen economías de escala en el cumplimiento de estas regulaciones. Esto no está limitado a Estados Unidos. En algunos países islámicos, hacer que ciertas prácticas crediticias cumplan con los requerimientos de la ley islámica puede precisar un planeamiento financiero más complejo y costoso que en los países occidentales. Sin embargo, una vez que una institución financiera en el mundo islámico ha logrado crear uno de estos documentos a un coste considerable, el mismo documento puede ser utilizado incontables veces para transacciones similares, muchas más veces de lo que una pequeña empresa necesitaría, porque tiene menos transacciones. Como indicó la revista *The Economist*:

> Los gestores pueden reciclar la documentación en lugar de crearla desde cero. Los contratos que ahora utilizan para hipotecas que cumplen con la ley sharia en Estados Unidos provienen de modelos que fueron creados inicialmente para contratos de arrendamiento de aviones.

Mientras que las regulaciones gubernamentales pueden ser defendidas por aquellos que las crean, al referirse a los beneficios que estas regulaciones proveen, la pregunta económica relevante es si estos beneficios valen los cientos de miles de millones de dólares en costes agregados que imponen a Estados Unidos. En el mercado, aquel que cree 500.000 millones de dólares en costes, seguramente tendrá que crear más de 500.000 millones en beneficios, que los consumidores tendrán que asumir. De otra manera, el productor puede arriesgarse a quebrar.

En el gobierno, sin embargo, hay muy pocos incentivos o limitaciones para hacer estas comparaciones. Si se puede decir, de forma convincente, que una regulación gubernamental es capaz de resolver un problema o crear un beneficio, eso es, por lo general, suficiente para dar el visto bueno a los funcionarios gubernamentales encargados de aprobar esa regulación. Dado que también existe la posibilidad de que más beneficios sean creados a partir de otras regulaciones gubernamentales, y que sus costes también sean pagados por los contribuyentes, existen incentivos para seguir creando más regulaciones y pocas limitaciones para su crecimiento. El número de páginas en el *Boletín Diario Federal* donde se anuncian las regulaciones gubernamentales, casi siempre aumenta. Una de las raras ocasiones, en la que hubo una reducción, fue durante la administración de Reagan en la década de 1980. Pero después de que la presidencia de Reagan llegara a su fin, el incremento en el número de páginas en el *Boletín Diario Federal* continuó.

Así como debemos distinguir claramente entre los objetivos de una política determinada y las consecuencias de la misma, de igual manera debemos tener en cuenta que existe una clara diferencia entre el propósito con el que una ley es creada

y los propósitos para los que esa ley puede ser usada. Por ejemplo, Franklin D. Roosevelt sacó a Estados Unidos del patrón oro en 1933 utilizando determinados poderes presidenciales creados por leyes aprobadas durante la primera guerra mundial para evitar el comercio con naciones enemigas. Aunque esa guerra había terminado hacía más de doce años y Estados Unidos ya no tenían naciones enemigas, esos poderes aún podían ser usados para propósitos totalmente distintos.

Los poderes no expiran cuando la crisis que los creó finaliza. Tampoco la derogación de leyes antiguas se encuentra entre la lista de prioridades de los legisladores. Y es mucho menos probable que las instituciones decidan cerrarse a sí mismas cuando las circunstancias que las crearon ya no existan.

Cuando pensamos en las funciones del gobierno, muchas veces presuponemos que es mejor que ciertas actividades sean llevadas a cabo por él, en lugar de por instituciones no-gubernamentales, simplemente porque así es como estas actividades se ha hecho en el pasado. El servicio de correo es un ejemplo claro. Aun así, cuando la India permitió a las empresas privadas ofrecer servicios de correo, la cantidad de correspondencia transportada por el servicio gubernamental cayó de 16.000 millones de piezas, en 1999, a menos de 8.000 millones en 2005. La India también ha estado entre los muchos países que tuvieron empresas telefónicas estatales pero, después de que este sector también fuese abierto a empresas privadas, estas compañías «elevaron la calidad del servicio y redujeron las tarifas en todos los aspectos, desde llamadas de larga distancia a servicios de telefonía móvil y conexiones de internet», según *The Wall Street Journal*.

Tampoco se debe dar por sentado que ciertos poderes o actividades específicas le pertenecen necesariamente al gobierno porque así ha sido en el pasado.

18

Finanzas gubernamentales

> La predisposición del gobierno para establecer impuestos se quedó corta en relación con su tendencia a gastar.
>
> ARTHUR F. BURNS

Al igual que los individuos, las empresas y otras organizaciones, los gobiernos deben contar con recursos para continuar existiendo. En siglos pasados, los gobiernos podían tomar estos recursos de la población de forma directa al requisar parte de los cultivos, ganado u otros bienes tangibles, pero en las sociedades comerciales e industriales modernas, los gobiernos toman su parte de la producción nacional en dinero. Sin embargo, estas transacciones financieras tienen repercusiones en la economía que van mucho más allá de un dinero que cambia de manos.

Los consumidores pueden decidir cambiar aquello que compran cuando se encuentran con que algunos de los bienes que usan están fuertemente gravados frente a otros que no lo están. Las empresas pueden cambiar lo que fabrican cuando ciertos tipos de producción están gravados frente a otros que están subvencionados. Los inversores pueden decidir invertir su dinero en bonos municipales libres de impuestos, o en algún país en el extranjero con impuestos bajos, cuando éstos aumenten, y cambiar estas decisiones cuando bajen. En resumen, la gente decide cosas distintas en función de las diversas operaciones financieras del gobierno. Estas operaciones incluyen los impuestos, la venta de bonos del gobierno e innumerables formas de gastar dinero en el presente, o bien la promesa de gastarlo en el futuro garantizando depósitos bancarios o estableciendo sistemas de pensiones destinadas a cubrir a la totalidad, o bien a una parte, de la población al jubilarse.

Los gobiernos reciben y gastan grandes sumas de dinero de innumerables formas. El gobierno de Estados Unidos gastó más de 3,5 billones de dólares en 2009. Una de las formas de lidiar con las muchas complicaciones que surgen en estas operaciones financieras es la de dividirlas según los modos de recaudación por parte de los gobiernos, y las formas en las que gastan lo recaudado, y luego examinar cada una de ellas por separado, en términos de las repercusiones que estas operaciones tienen en la economía en su conjunto. De hecho, estas repercusiones se extienden, más allá de las fronteras nacionales, hacia la economía internacional.

El adquirir riqueza ha sido durante mucho tiempo la principal preocupación de los gobiernos, desde el Imperio romano, a las antiguas dinastías chinas hasta en la Europa y América modernas. Los gobiernos reciben dinero no sólo a través de impuestos, sino también a través de las ventas de los bonos que emiten, los precios

que cobran por diversos bienes y servicios, y de la venta de activos que son de su propiedad como terrenos, equipamiento de oficina anticuado o material militar excedente. En Estados Unidos, los gobiernos locales, estatales o nacionales recaudan dinero a través del cobro de servicios que van desde las tarifas de transporte municipal, el uso de campos de golf municipales, o las entradas a parques nacionales, hasta el cobro por cortar madera en tierras federales.

Estos gastos son raras veces lo que serían si los mismos bienes o servicios fueran vendidos en un libre mercado, y por lo tanto pocas veces tienen el mismo efecto en la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos. En resumen, estas transacciones no son simples transferencias de dinero, sino que más bien son transferencias de recursos tangibles que afectan a la eficacia de la economía.

Durante los históricos años de los pioneros, el gobierno federal de Estados Unidos subastó vastas extensiones de tierra que había adquirido de diversas maneras de los pueblos indígenas o de gobiernos extranjeros como los de Francia, España, México y Rusia. En siglos pasados, los gobiernos en Europa y otros lugares, muchas veces también vendían los derechos de monopolio de diversas actividades económicas, incluyendo la actividad corsaria en alta mar, que de otra manera y sin la sanción de un gobierno, hubiese sido denominada piratería. A finales del siglo XX, muchos gobiernos que anteriormente se hacían cargo de diversas empresas comerciales e industriales, comenzaron a vendérselas a inversores privados para orientar sus economías hacia el libre mercado. Otra de las cosas que los gobiernos han hecho a lo largo de la historia ha sido imprimir dinero y gastarlo, una práctica que cada vez ha sido más escasa debido a las desastrosas consecuencias que origina la inflación que se provoca con ella.

Los ingresos tributarios y las ventas de bonos son por lo general las mayores fuentes de ingreso para el gobierno nacional. Cuando alguien compra estos bonos, esencialmente está comprando un derecho sobre ingresos futuros por impuestos. La opción de financiar las actividades del gobierno a través de impuestos, o bien de ingresos por la venta de bonos —endeudándose—, tiene repercusiones más profundas en la economía en su totalidad. Al igual que en otras áreas de la economía, los hechos son relativamente simples pero las palabras que se usan para describirlos pueden llevar a complicaciones y confusiones. Algunas palabras que se utilizan al discutir las operaciones financieras del gobierno —«presupuesto equilibrado», «déficit», «superávit», «deuda nacional»— necesitan ser explicadas de forma sencilla para poder evitar confusiones o incluso histeria.

Los gastos del gobierno que se financian a través de ingresos tributarios y aquellos que lo hacen gracias a la venta de bonos, determinan si el gobierno funciona con déficit, superávit, o bien con un presupuesto equilibrado. Si los ingresos tributarios no cubren todos los gastos del gobierno, algunos de los cuales están cubiertos por la venta de bonos, entonces se dice que el gobierno está operando con un déficit. La acumulación de estos déficits en el tiempo incrementa la deuda del

gobierno, lo que se conoce como la deuda nacional. Si este término realmente significara eso, la deuda nacional incluiría todas las deudas de la nación, incluyendo las deudas de los consumidores y de los negocios.[37] Pero, en la práctica, el término «deuda nacional» hace referencia sólo al dinero que debe el gobierno de la nación.

Así como las fuentes de ingreso del gobierno son variadas, los gastos también toman muchas formas y las opciones de dónde y cómo gastar el dinero del gobierno también tienen repercusiones económicas. Parte del gasto se destina a cosas que se utilizarán ese mismo año —el pago del personal civil y militar, papel y otros suministros requeridos por el gran número de instituciones gubernamentales— y otra parte se destina a cosas que serán usadas tanto en el presente como en el futuro, como carreteras, puentes y plantas hidroeléctricas. Aunque los gastos gubernamentales sean frecuentemente puestos todos en un mismo paquete por parte de la prensa y también en las discusiones políticas, hay gastos específicos que, por lo general, se relacionan con la forma en la que ese dinero se recaudó. Por ejemplo, los impuestos pueden ser considerados como una forma apropiada para que los contribuyentes paguen por los beneficios que el gobierno les provee actualmente, pero emitir bonos del gobierno puede ser considerado más apropiado para que las generaciones futuras paguen por cosas que han sido creadas para ser usadas en un futuro o que otorgarán un beneficio en un futuro, como pueden ser carreteras, embalses, parques nacionales o —en el caso de las ciudades— autobuses y trenes urbanos.

IMPUESTOS

«La muerte y los impuestos» han sido considerados durante mucho tiempo como dos realidades ineludibles. Pero dependiendo de cuál sea la forma en la que los impuestos son recaudados, la tasa impositiva, así será la respuesta por parte de los individuos, las empresas y la economía nacional en su totalidad. Dependiendo de estas respuestas, una tasa impositiva más alta puede que no llegue a generar mayores ingresos tributarios, o una tasa impositiva más baja puede que no lleve a ingresos tributarios más bajos. De igual manera, el saber quién tiene el deber legal de pagar ciertos impuestos al gobierno no nos dice automáticamente quién será el que finalmente soporte la carga creada por esos impuestos, dado que ésta, en muchos casos, puede ser pasada a otros.

TASAS IMPOSITIVAS FRENTE A INGRESOS TRIBUTARIOS

Cuando las tasas impositivas son incrementadas en un 10 por ciento, algunas personas pueden presuponer que los ingresos tributarios también aumentarán en un 10 por ciento. Pero lo que realmente sucede es que muchas personas se van de la

jurisdicción con impuestos pesados, o compran menos del producto altamente gravado, por lo que los ingresos recibidos pueden terminar siendo decepcionantemente más bajos de lo que se estimaba inicialmente. El estado de Alaska descubrió esto hace algunos años cuando aprobó una ley que aumentaba los impuestos sobre los cigarrillos de forma sustancial:

> El impuesto debía entrar en vigor el 1 de octubre de 1997. Los fumadores respondieron comprando la sorprendente cantidad de 175 millones de cigarrillos más de lo normal en los tres meses antes de que entrara en vigencia el impuesto. Richard Watts, de la Great Alaska Tobacco Company, dijo a los periódicos locales que algunos fumadores incluso prefirieron comprar cajas de sesenta cartones —a 1.200 dólares cada una— en lugar de pagar el impuesto. De este modo, el Departamento de Hacienda de Alaska vio como sus ingresos estimados se esfumaban: las recaudaciones se redujeron en un 60 por ciento después de la infame fecha.

Incluso si el impuesto no es sobre un producto específico, sino sobre los ingresos más altos, esto también puede ocasionar una reacción. *The Wall Street Journal* apuntó en 2009: «Una serie de administradores de fondos de inversión libre y otros profesionales de la industria financiera están dejando el Reino Unido debido a los planes para elevar la tasa impositiva sobre la renta hasta el 51 por ciento en ese país. Los abogados estiman que fondos de cobertura con carteras cercanas a los 15.000 millones de dólares se trasladaron a Suiza el pasado año, y posiblemente otros sigan sus pasos». Las mismas reacciones han tenido lugar en Estados Unidos. Cuando Maryland aprobó una tasa impositiva más alta sobre la renta de las personas que ganan un millón de dólares o más al año, entrando en vigor en 2008, el número de millonarios que vivían en Maryland cayó de 8.000 a menos de 6.000. Aunque se había estimado que los ingresos adicionales por impuestos recaudados de los ricos en Maryland aumentarían en 106 millones de dólares, éstos cayeron en 257 millones de dólares.

De igual manera, en Estados Unidos, cuando la tasa impositiva federal sobre los rendimientos de capital fue reducida del 28 por ciento al 20 por ciento en 1997, se presupuso que los ingresos derivados del impuesto sobre los rendimientos de capital caerían por debajo de los 54.000 millones de dólares que fueron recaudados bajo las tasas antiguas de 1996, y los 209.000 millones de dólares que fueron proyectados para los próximos cuatro años, antes de que la tasa fuese reducida. En vez de esto, los ingresos tributarios aumentaron después de que la tasa impositiva sobre los rendimientos de capital se recortase: 372.000 millones de dólares fueron recaudados en los siguientes cuatro años, casi el doble de lo que se había proyectado. La gente ajustó su comportamiento con una actitud ante una perspectiva de inversión más positiva incrementando sus inversiones, por lo que la nueva tasa impositiva del 20

por ciento sobre los beneficios de estas inversiones más elevadas llegaron a producir mayores ingresos que los que habían sido producidos por la antigua tasa del 28 por ciento sobre una cantidad de inversiones que no era tan grande.

En lugar de mantener su dinero en bonos municipales exentos de impuestos, por ejemplo, los inversores encontraban que era más ventajoso invertir en la producción de bienes y servicios reales con una mayor tasa de rentabilidad, ahora que una tasa impositiva más baja les permitía mantener una mayor proporción de sus ganancias. Estos resultados no se limitan a Estados Unidos. La misma historia se repitió al otro lado del mundo, en la India:

> Los impuestos sobre la renta más bajos trajeron consigo un mayor nivel de conformidad y mayores ingresos para el Tesoro. Los impuestos directos representaban un 29 por ciento de los ingresos en 1995-1996, comparados con el 19 por ciento en 1990-1991.

En Islandia, a medida que la tasa impositiva sobre el beneficio de las sociedades fue gradualmente reducida de un 45 por ciento a un 18 por ciento entre 1991 y 2001, los ingresos tributarios se triplicaron.

Nada de esto debería sorprendernos. Muchos negocios se han vuelto más rentables al cobrar precios más bajos, de esta manera aumentaron sus ventas y obtuvieron beneficios totales mayores a una menor tasa de ganancia por venta. Los impuestos son los precios que cobran los gobiernos y algunas veces ellos también pueden recaudar más ingresos totales a una tasa impositiva menor.

Uno de los factores que determinan la falta de una correspondencia automática entre los movimientos de las tasas impositivas y los movimientos de los ingresos tributarios es que hay formas de proteger el ingreso de los impuestos. Los bonos municipales exentos de impuestos son sólo un ejemplo. Además, algunas naciones pequeñas como Bermudas o las Islas Caimán atraen la riqueza de individuos y de empresas de naciones más grandes y ricas al ser paraísos fiscales, donde tanto los individuos como las empresas pueden proteger sus ingresos de los impuestos en sus países de origen, al pagarlos en estos países con bajos impuestos. El hecho de que valga la pena la inconveniencia o las complicaciones legales o los posibles peligros de mantener el dinero en paraísos fiscales en el exterior depende del grado de diferencia entre las tasas impositivas del país de origen de la persona y las del paraíso fiscal.

Reducciones significativas en las tasas impositivas en un país pueden lograr que vuelva el dinero que se fue al exterior, y aumentos significativos en las tasas impositivas pueden provocar la fuga de capitales. Con el creciente alcance internacional de los negocios, las diferencias en las tasas impositivas entre naciones pueden hacer cambiar de ubicación las operaciones de algunos negocios o afectar al lugar donde éstos ponen a recaudo sus ganancias. En 2007, por ejemplo, la revista

The Economist apuntó que la tasa impositiva promedio sobre las ganancias de las corporaciones en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico era del 31 por ciento, mientras que esta tasa impositiva en Estados Unidos era del 39 por ciento, incluyendo impuestos federales, locales y estatales.

Los presupuestos de los gobiernos, incluyendo tanto los impuestos como los gastos, no son registros de lo que realmente ha sucedido. Son planes o predicciones sobre lo que va a suceder. Nadie sabe con certeza qué es lo que va a pasar, evidentemente, por lo que todo depende de cómo se realizan las proyecciones sobre el futuro. En Estados Unidos, la Oficina de Presupuesto del Congreso proyecta los ingresos tributarios sin tener en cuenta del todo cómo las tasas impositivas tienden a cambiar el comportamiento económico, y cómo los cambios en el comportamiento económico cambian por su parte los ingresos tributarios. Por ejemplo, la Oficina de Presupuesto del Congreso aconsejó a éste, en 1986, indicándole que un aumento en la tasa impositiva sobre los rendimientos de capital del 20 al 28 por ciento aumentaría los ingresos percibidos por ese impuesto, pero de hecho, los ingresos generados cayeron una vez que la tasa aumentó. De igual manera, recortes en las tasas impositivas sobre los rendimientos de capital en 1978, 1997 y 2003 llevaron a aumentos en los ingresos generados por ese impuesto.

Impertérrita, la Oficina de Presupuesto del Congreso estimó que la extensión de una reducción temporal a la tasa impositiva sobre los rendimientos de capital a un 15 por ciento, costaría al Tesoro una pérdida de ingresos de 20.000 millones de dólares, incluso cuando este recorte temporal de impuestos ya había terminado en un incremento de decenas de miles de millones de dólares en nuevos ingresos. Entre 2003 y 2007, las disparidades entre las estimaciones de ingresos tributarios de la Oficina de Presupuesto del Congreso fallaron por cantidades cada vez mayores, subestimando los ingresos tributarios en 13.000 millones de dólares en 2003 y en 147.000 millones de dólares en 2007. Muchos, en la prensa, razonan de la misma manera que la Oficina de Presupuesto del Congreso, y se sorprenden cuando los ingresos tributarios no siguen esa línea de razonamiento. «Un inesperado y elevado aumento en los ingresos tributarios de las empresas y los ricos está reduciendo el déficit fiscal proyectado para este año», apuntó *The New York Times* en 2006.

Un año después, el déficit había caído un poco más y se encontraba tan sólo un punto porcentual por encima del PIB. Además, una creciente proporción del ingreso tributario federal venía de las personas con ingresos más altos, pese al uso generalizado de la frase «recortes de impuestos para los ricos». En 1980, cuando la tasa impositiva marginal más alta era del 70 por ciento para la gente con los ingresos más altos, tras una serie de recortes de impuestos que comenzaron durante la presidencia de Reagan, el 37 por ciento de todos los ingresos tributarios venían del 5 por ciento de las personas con los ingresos más altos. Después de que una serie de «recortes de impuestos para los ricos» a lo largo de los años redujera la tasa impositiva marginal más alta a un 35 por ciento en 2004, más de la mitad de todos los

ingresos por impuestos sobre la renta individual procedían del 5 por ciento con los ingresos más altos. Sin embargo la frase «recortes de impuestos para los ricos» continuó creciendo entre los políticos y la prensa. De la misma manera que el Juez de la Corte Suprema Oliver Wendell Holmes Jr. dijo una vez, los lemas pueden «retrasar análisis más profundos durante cincuenta años».

Ni la Oficina de Presupuesto del Congreso ni ninguna otra persona puede predecir las consecuencias de un aumento o recorte de una tasa impositiva. No solamente es la cantidad exacta de ingresos lo que no se puede predecir. Si los ingresos irán en una dirección o en la dirección opuesta no es algo que sea previsible. La opción está limitada entre una estimación alternativa fundamentada, o, lo que es peor, un cálculo mecánico del ingreso que se percibirá si nadie cambia su comportamiento tras un cambio fiscal. El comportamiento ha cambiado tantas veces, y tan drásticamente, como para proceder bajo esta suposición. Desde 1933, John Maynard Keynes observó que «los impuestos pueden llegar a ser tan altos que nieguen su mismo propósito» y esto, «dado un tiempo suficiente para recolectar los frutos, una reducción de impuestos tiene mejores posibilidades, que un aumento, de equilibrar el presupuesto».

Aunque es común en la política y en la prensa el referirse a los «aumentos» y «recortes» de impuestos por parte del gobierno, esta terminología hace menos clara la distinción entre las tasas impositivas y los ingresos tributarios. El gobierno puede hacer cambios en sus tasas impositivas pero la reacción del público ante éstos puede dar como resultado una mayor, o, por el contrario una menor recaudación de impuestos, dependiendo de las circunstancias. Por eso las referencias a propuestas como un «recorte de impuestos de 500.000 millones de dólares» o un «aumento de impuestos de 700.000 millones de dólares» son completamente confusas, porque todo lo que el gobierno puede hacer es promulgar cambios en las tasas impositivas, cuyos efectos reales sobre los ingresos podrán determinarse solamente después de que éstas entren en efecto. Mientras que los impuestos son considerados muchas veces como simples transferencias de dinero de las personas al gobierno, las consecuencias económicas de los impuestos incluyen cambios en el comportamiento que pueden afectar a toda la economía para bien o para mal.

La gente reacciona de forma diferente a aumentos en las tasas impositivas. En el siglo XVIII, las colonias de América del Norte reaccionaron rebelándose en contra del gobierno británico, y haciendo que Edmund Burke declarase ante el parlamento británico: «Su modelo no produce ingresos; sólo produce descontento, desorden y desobediencia». Finalmente conllevó la Declaración de Independencia respecto al Reino Unido.

LA INCIDENCIA DE LOS IMPUESTOS

¿Cuánto paga cada uno en relación con los impuestos que recauda el gobierno?

Esta pregunta no puede ser contestada simplemente viendo las leyes tributarias, ni incluso las tablas de estimaciones basadas en esas leyes. Como ya hemos visto, la gente reacciona a los cambios en los impuestos alterando su propio comportamiento, y las personas desarrollan diferentes habilidades para cambiar su comportamiento con el fin de evitar pagar impuestos.

Mientras que un inversor puede invertir en bonos exentos de impuestos a una tasa de rentabilidad más baja o hacerlo en activos que dan una tasa de rentabilidad más alta pero que están sujetos a impuestos, un trabajador de una fábrica no tiene estas opciones y se encuentra con que, sea cual sea el impuesto que exija el gobierno, éste será descontado de su paga una vez que la reciba. Hay varias maniobras financieras complejas que pueden hacer que las personas adineradas eviten pagar impuestos sobre la totalidad de sus ingresos, pero debido a que estos complejos arreglos requieren de abogados y otros profesionales, la gente de ingresos más modestos puede que no tenga la misma capacidad para escapar a su carga impositiva e incluso pueden terminar pagando un porcentaje más alto de impuestos sobre sus ingresos que alguien que tiene un nivel de ingresos más alto.

Debido a que la renta no es lo único que se grava, la cantidad total de impuestos que un individuo paga también depende de cuántos otros impuestos le son aplicables y cuál es su situación. Evidentemente, los impuestos sobre la vivienda o los vehículos recaen sólo sobre sus propietarios, sin embargo, los impuestos sobre las ventas recaen sobre las personas que compran cualquiera de los artículos que están sujetos a estos impuestos, así pues las personas gastan proporciones diferentes de su ingreso en bienes de consumo. Las personas de ingresos más bajos tienden a gastar proporciones más altas de su ingreso en bienes de consumo, mientras que aquéllas con ingresos más altos tienden a invertir una proporción mayor de su ingreso, y, en algunos casos, la mayor parte de éste.

El efecto es que los impuestos sobre las ventas tienden a alcanzar un porcentaje más alto del ingreso de las personas con menos ingresos que el de las personas con más ingresos. Esto es lo que se llama un impuesto «regresivo», a diferencia de los impuestos «progresivos», que someten a personas con ingresos más altos a pagar un mayor porcentaje de éstos en forma de impuestos. Los impuestos de seguridad social son de igual manera regresivos, ya que se aplican sólo sobre la renta hasta un nivel fijo, haciendo que los ingresos por encima de ese nivel no estén sujetos a impuestos de seguridad social. Los impuestos sobre la renta, por su parte, eximen de pagarlos a las personas cuyos ingresos caen por debajo de cierto nivel fijo. Dadas las diferentes reglas para los diferentes tipos de impuestos, en principio, el descifrar cuál será la incidencia total de los impuestos para cada persona no es fácil, mucho menos en la práctica.

Los problemas y controversias sobre las tasas impositivas por lo general incluyen la incidencia de los impuestos a «los ricos» o a «los pobres», cuando de hecho, los impuestos recaen sobre los ingresos más que sobre la riqueza. Una persona

genuinamente rica, alguien con suficiente riqueza para no tener que trabajar, puede que tenga un ingreso modesto o que no tenga ningún tipo de ingreso durante algún año en particular. Más aún, incluso durante años en los que sus ingresos son elevados, y existen altas tasas impositivas sobre ellos, estos impuestos no tocan la riqueza acumulada de los individuos ricos. Sin embargo, la mayoría de la gente descrita como «ricos» en las discusiones sobre temas impositivos no son en realidad ricos, sino que son personas normales que han llegado a sus años de ingresos máximos, en muchos casos después de haber trabajado durante décadas recibiendo salarios modestos. Los impuestos progresivos sobre la renta normalmente recaen sobre personas como éstas, en lugar de aquellas realmente ricas.

Debido a que cada individuo paga una mezcla de impuestos progresivos y regresivos, al igual que hay impuestos que se aplican sobre algunos productos en particular y no sobre otros, esto dificulta extraordinariamente determinar quién está pagando qué parte de los impuestos de un país. Aún más difícil es determinar quién lleva la carga real de esos impuestos y sufre las consecuencias de los cambios en el comportamiento económico, incluso si el dinero no cambia de manos de forma directa. Por ejemplo, los empleados estadounidenses pagan la mitad de los impuestos que mantienen a la Seguridad Social y, además, todos aquellos que se destinan a pagar las compensaciones de los desempleados. Sin embargo, como vimos en el capítulo 9, la cantidad que un empresario esté dispuesto a ofrecer por los servicios a un trabajador está limitada por cuánto aumentará sus ingresos al contratarlo. Pero un empleado cuya producción aumente en 50.000 dólares las ventas de una compañía no vale 50.000 —ni siquiera 45.000— si los impuestos de seguridad social, compensaciones de desempleo y otros costes suponen 10.000 dólares. En ese caso, el límite máximo de lo que un empresario estaría dispuesto a pagar por los servicios de ese persona sería de 40.000, no 50.000 dólares.

Incluso si el trabajador no paga de forma directa los 10.000 dólares, si la paga recibida por ese trabajador es de 10.000 dólares menos de lo que recibiría en otras condiciones, entonces la carga de esos impuestos recaería sobre el trabajador, independientemente de quién envíe ese dinero al gobierno. La historia es prácticamente la misma cuando los impuestos recaen sobre las empresas, que, por su parte, aumentan los precios a los consumidores. Dependiendo de la naturaleza de los impuestos y de la competencia del mercado, los consumidores pueden terminar o bien con toda o bien con ninguna carga impositiva. En resumen, la responsabilidad legal oficial del pago directo de los impuestos no necesariamente nos dice sobre quién recaerá la carga al final.

Los impuestos no pueden ser transferidos a los consumidores cuando un impuesto específico recae sobre los negocios o cosas producidas en un lugar específico, si los consumidores tienen la opción de comprar el mismo objeto producido en lugares no sujetos a ese mismo impuesto. Como se observó en el capítulo 6, si el gobierno de Sudáfrica impone un impuesto de 320 dólares por kilo de oro, el oro sudafricano no

puede ser vendido en el mercado mundial por 320 dólares más por kilo que el oro producido en otros países donde no existe un impuesto así, ya que para los consumidores el oro siempre será oro, independientemente de dónde sea producido. El precio del oro producido y vendido dentro de Sudáfrica sólo podría subir en 320 dólares por kilo si el gobierno prohibiese la importación de oro de otros países que no tengan el mismo impuesto. El precio del oro también podría subir dentro de Sudáfrica si hubiesen costes de transporte de, por ejemplo, 70 dólares por kilo de oro procedente de los países productores más cercanos. Pero, en ese caso, sólo 70 dólares por kilo del impuesto podrían ser transferidos a los consumidores sudafricanos como un incremento en el precio, y los productores de oro tendrían que absorber los otros 250 dólares por una subida de impuestos, al igual que la totalidad de los 320 dólares por el oro vendido fuera de Sudáfrica.

Sobre quién recaerá el peso de un determinado impuesto depende, en la práctica, de muchos factores económicos, independientemente de quién esté obligado por ley a entregar el dinero al gobierno y de cuál sea el producto y el impuesto en cuestión.

La inflación puede cambiar la incidencia de los impuestos de otras formas. Bajo lo que se llaman «impuestos progresivos», la gente con ingresos más altos paga no sólo una mayor cantidad de impuestos, sino que también pagan un porcentaje más alto de sus ingresos. En períodos de inflación sustancial, la gente de recursos modestos se encuentra con que sus ingresos en dólares aumentan al igual que lo hace el coste de la vida, incluso si, al llevar a cabo un balance neto, comprueban que no pueden comprar más bienes y servicios reales que antes. Pero, debido a que las leyes tributarias están escritas en términos monetarios, los ciudadanos con ingresos medios puede que terminen pagando un porcentaje más alto de sus ingresos en impuestos si éstos se elevan a los niveles que alguna vez alcanzaron las personas o ricas. En resumen, en el supuesto de que las leyes tributarias se mantengan sin cambios la combinación de la inflación con leyes tributarias progresivas significa tasas impositivas crecientes sobre ingresos reales. De la misma manera, y en el mismo supuesto, un período de deflación acarrea tasas impositivas decrecientes sobre un ingreso real.

Cuando el ingreso toma la forma de ganancias de capital, el efecto de la inflación se acentúa, porque pueden pasar años entre el momento en que se realiza una inversión y el momento en que ésta comienza a producir beneficios, o no, ya que las expectativas no siempre se llegan a cumplir. Si una empresa realiza una inversión de un millón de dólares, y el nivel de precios se duplica con el paso de los años, esa inversión adquirirá un valor de 2 millones de dólares, incluso si no ha logrado producir ninguna ganancia. Debido a que las leyes tributarias están basadas en valores expresados en dinero, las empresas ahora tendrán que pagar impuestos sobre el millón de dólares adicional, incluso si el valor real de la inversión no logra crecer en los años desde que fue realizada.

Independientemente de las pérdidas sufridas por estos negocios, la pregunta más importante y fundamental es qué efecto traerá la inflación sobre la economía en su conjunto. Debido a que los mercados financieros realizan inversiones —o rehúsan a hacerlas— basándose en expectativas de rentabilidad, durante un período sostenido de inflación e impuestos sustanciales sobre los rendimientos de capital, estos mercados se mostrarán más reacios a realizar ciertas inversiones, puesto que las tasas impositivas efectivas sobre los rendimientos de capital son más altas y puede que lleven a que se paguen impuestos incluso en situaciones donde no hayan ganancias reales de capital. Cuando los niveles de inversión caen, esto implica también una caída en la actividad económica en general y un descenso en las oportunidades de trabajo. Según un economista de empresa:

> Entre finales de la década de 1960 y comienzos de la de 1980, las tasas impositivas efectivas sobre el capital eran, en promedio, superiores al ciento por ciento. Tal vez no es ninguna coincidencia que los valores patrimoniales reales [precios de las acciones ajustados a la inflación] quebraran en casi dos tercios entre 1968 y 1982. En este período la productividad fue intermitente, la inflación estuvo en crecimiento, hubo altos niveles de desempleo y la economía estadounidense entró en un período de decadencia general.

Debido a que las decisiones de inversión están basadas en expectativas sobre eventos futuros y políticas del gobierno también futuras, largos períodos de inflación significativa, como los que hubo entre 1940 y 1980 en Estados Unidos, crearon expectativas de que la inflación continuaría. Esto, por su parte, puede llevar a situaciones como la llamada «estanflación» de la década de 1970, cuando tanto el desempleo como la inflación aumentaron al mismo tiempo. Como los comercios, los sindicatos y los mercados financieros funcionaron bajo la suposición de que el Sistema de la Reserva Federal iba a mantener la masa monetaria creciendo a un ritmo inflacionario, los precios y los salarios, de igual manera, se fijaron a niveles inflacionarios y los inversores sólo invertían cuando las tasas de rentabilidad eran los suficientemente altas como para sobrepasar las infladas tasas impositivas sobre los rendimientos de capital reales. Para romper este círculo vicioso de expectativas, los funcionarios de la Reserva Federal se vieron obligados a negarse a continuar ofertando el dinero necesario para cumplir con las expectativas de los comercios, los sindicatos, los inversores y otros.

A corto plazo, esto significó que por parte de las empresas no habría suficiente dinero disponible para comprar bienes con precios fijados a ritmos inflacionarios o para mantener el pleno empleo a tasas inflacionarias fijadas por parte de los sindicatos anticipándose a los crecientes costes de vida. Esto, por su parte, supuso que las empresas, los sindicatos y los inversores tuvieron que realizar muchos y desagradables ajustes cuando sus expectativas no fueron satisfechas por las

autoridades monetarias. El presidente de la Reserva Federal, Paul Volcker, fue denunciado y demonizado en la prensa y los círculos políticos por su falta de «compasión» hacia aquellos que, en los comercios y en los sindicatos, se habían visto afectados de forma negativa por su rechazo a continuar con las políticas inflacionarias sobre las que sus planes estaban basados. Pero, una vez que las aguas se calmaron, la economía comenzó a experimentar un aumento real en ingresos con bajo desempleo y bajas tasas de inflación que se extendió por décadas. La gente ya no basaba sus precios u otras decisiones económicas sobre la premisa de que habría sostenidos y sustanciales niveles de inflación, por lo que ya no fue necesario continuar rescatándolos con ofertas de dinero a niveles inflacionarios.

La observación más destacable aquí es que los impuestos no son sólo una simple transferencia de dinero al gobierno. Sus efectos en los incentivos y el comportamiento en la economía en su conjunto puede que sea lo más importantes. Teniendo en cuenta, tanto la tasa de inflación como la tasa impositiva sobre los rendimientos de capital, se ha estimado que la tasa impositiva efectiva sobre los rendimientos de capital en términos reales era de aproximadamente del ciento por ciento para 1981, y había sido incluso más alta en los años anteriores.[38] Entre la caída de la inflación y la reducción de los impuestos sobre los rendimientos de capital durante la década de 1980, la tasa impositiva efectiva sobre los rendimientos de capital cayó por debajo del 40 por ciento, en términos reales, durante 1987. Bajo estas condiciones, no es sorprendente que la inversión, el empleo y los ingresos aumentaran, llevando a un crecimiento económico sostenido durante las siguientes dos décadas. Aunque la tasa impositiva real sobre los rendimientos de capital aumentó un poco después de 1987, nunca más se acercó a los niveles que había alcanzado a finales de la década de 1980 y comienzos de la de 1990. Además, el gobierno federal recaudó más ingresos por impuestos a los rendimientos de capital con los impuestos más bajos.

IMPUESTOS LOCALES

Normalmente, los impuestos tienen lugar tanto a nivel nacional como a nivel local. En Estados Unidos, los impuestos sobre la propiedad proporcionan gran parte del ingreso utilizado por los gobiernos locales. Al igual que otras unidades del gobierno, los gobiernos locales tienden a querer maximizar los ingresos que reciben, lo que permite a los funcionarios locales maximizar la publicidad favorable que reciben por gastar el dinero de formas que mejorarán sus posibilidades de ser reelegidos. Al mismo tiempo, aumentar los impuestos produce reacciones adversas, que pueden reducir las perspectivas de reelección de estos funcionarios. Una forma de aumentar los ingresos tributarios locales sin aumentar las tasas impositivas locales es reemplazar propiedades de bajo valor por propiedades mejor valoradas, ya que éstas proveen un mayor ingreso tributario a una tasa impositiva dada. Este reemplazo se

puede realizar al declarar no habitables por su «deterioro» las viviendas y los negocios en barrios de bajos ingresos, e incluso en barrios de ingresos medios, y luego adquiriéndolas a través de expropiaciones para después transferirlas a alguna empresa que construirá, por ejemplo, un centro comercial, hoteles, o casinos, lo que generará más ingresos tributarios de los que los dueños de viviendas y negocios pagaban.

Los enfurecidos dueños de viviendas y negocios, que por lo general reciben en compensación mucho menos del valor de mercado de sus propiedades demolidas, suponen normalmente un porcentaje tan pequeño de la población votante, que los funcionarios locales pueden terminar ganando votos, si hacen sus cálculos correctamente. Muchas veces es posible convencer a los medios y al público en general de que, en realidad, estos terratenientes y propietarios de viviendas y negocios desposeídos son unas «egoístas» que se oponen al «progreso» de toda la comunidad.

La decisión de 2005 de la Corte Suprema de Estados Unidos sobre *Kelo v. New London* amplió los poderes de los gobiernos para adquirir propiedades bajo los poderes de expropiación para «propósitos públicos», extendiéndose más allá de la autorización de la Constitución para adquirir propiedad privada para «uso público», que se refiere a la construcción de embalses, puentes o carreteras. Esta decisión fue confirmada por el poder que ya se estaba ejerciendo para transferir propiedad privada de un usuario a otro, incluso si este último simplemente estaba construyendo parques de atracciones u otras instalaciones recreativas. Lo que esto significa en términos económicos, en términos de la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos, es que los usos alternativos ya no deben ser de mayor valor, ya que los usuarios alternativos no tienen que competir por la propiedad cuando simplemente pueden confiar en que habrá funcionarios gubernamentales que la adquirirán usando el poder de expropiación y se la venderán a un precio menor del que hubiesen tenido que pagar a los dueños actuales de la propiedad, si ellos hubiesen decidido transferirla de forma voluntaria.

Los países europeos generalmente utilizan el impuesto al «valor añadido» como una de sus principales fuentes de ingreso. Este impuesto se grava sobre los productos a medida que pasan por el proceso productivo, con cada empresa en la cadena de producción estando sujeta al pago de impuestos sobre cualquier valor que sus operaciones hayan añadido al producto. La ventaja de este tipo de impuesto, desde el punto de vista de los funcionarios que lo imponen, es que la cantidad total que los impuestos añaden al precio final que paga el consumidor no es aparente, como lo es con el impuesto sobre la venta, por ejemplo. En general, cuanto menos visible es el impuesto, se puede recaudar con menor resistencia o castigo electoral por parte de los votantes. Los impuestos sobre la renta, al igual que los impuestos sobre las ventas, son más visibles que los impuestos al valor añadido, pero también pasan más desapercibidos ahora que se retienen en la nómina antes de que se realice el pago, y

no como antes, que cada contribuyente tenía que girar un cheque por el importe que debía pagar del impuesto.

BONOS DEL ESTADO

La venta de bonos del Estado es una manera de recaudar fondos para pagar por bienes y servicios cuyos costes no están cubiertos por la recaudación de impuestos. La venta de bonos es simplemente un préstamo de dinero que se pagará con futuras recaudaciones. Los bonos del Estado pueden suponer una fuente de confusión bajo su otro nombre, «la deuda nacional». Estos bonos, al igual que todos los bonos, son, de hecho, una deuda, pero el significado económico de una cantidad determinada de deuda puede variar en gran medida según las circunstancias. Es algo que es tan cierto para el gobierno como lo es para los individuos.

Lo que representaría una deuda enorme para un trabajador de una fábrica puede que sea insignificante para un millonario que puede pagarla en su totalidad cuando lo desee. Debido a que los países crecen económicamente a lo largo de los años, una deuda que era aplastante cuando el ingreso nacional era bajo puede llegar a ser totalmente razonable en un período posterior, cuando el ingreso nacional sea mucho más alto. Es por eso que, aunque la deuda nacional de Estados Unidos alcanzó una cifra récord en 2004, era de sólo el 37 por ciento del PIB, mientras que una deuda mucho menor, una década atrás, suponía un porcentaje más alto del PIB en 1994; y en 1945, la deuda nacional de Estados Unidos era de más del ciento por ciento del PIB. En 2007, la deuda nacional de Japón era de más del 150 por ciento de su PIB.

Al igual que otros datos estadísticos, la deuda nacional tiende a crecer en el tiempo a medida que la población y el ingreso nacional aumentan, y a medida que la inflación hace que un número determinado de dólares representen cantidades menores de riqueza real u obligaciones reales. Esto ofrece oportunidades políticas a los críticos de cualquier partido que esté en el poder para denunciar su acumulación récord de deudas, que deberán pagar las futuras generaciones. Dependiendo de las circunstancias específicas de un país en particular, en un momento concreto, esto puede ser una razón para preocuparse seriamente, pero quizá las críticas simplemente sean parte del teatro político.

Las deudas nacionales deben ser comparadas no sólo con la producción nacional o con el ingreso nacional, sino también con las alternativas con las que se enfrenta un país en un momento determinado. Por ejemplo, la deuda federal de Estados Unidos en 1945 era de 258.000 millones de dólares, en un momento en que el ingreso nacional era de 182.000 millones de dólares. En otras palabras, la deuda nacional era un 41 por ciento más alta que el ingreso nacional, como resultado de los inmensos costes que supusieron la participación en la segunda guerra mundial. Los costes de no

haber luchado contra los nazis o el imperio de Japón fueron considerados mucho peores, hasta el punto de que la deuda nacional se vio como algo secundario en ese momento. Incluso en tiempos de paz, si las carreteras y los puentes están cayéndose debido a una falta de mantenimiento, esto no aparecerá en las estadísticas de la deuda nacional, pero sí es una pérdida que será transferida a la próxima generación, de la misma manera que ocurriría con el coste de la deuda nacional. Si los costes de las reparaciones son superados por sus beneficios, entonces emitir bonos gubernamentales para recaudar el dinero con el que reparar esta infraestructura tiene sentido, y puede que la carga sobre las futuras generaciones no sea mayor que si los bonos nunca hubiesen sido emitidos, aunque esta carga tome la forma de dinero prestado en lugar de infraestructura que se está viniendo abajo y que puede ser más peligrosa y más costosa de reparar para la próxima generación.

Ya sea en tiempos de paz o de guerra, los gastos del gobierno pueden ser pagados a través de ingresos tributarios o mediante el dinero recibido por la venta de bonos gubernamentales. Cualquiera que sea el método que económicamente tenga más sentido, depende en parte de si el dinero se está gastando para un flujo actual de bienes y servicios, como la electricidad o el papel para las agencias del gobierno o la comida para las fuerzas militares, o si está siendo gastado para añadirlo a un capital acumulado, como pueden ser plantas hidroeléctricas o carreteras nacionales que serán usadas durante los años siguientes y por futuras generaciones. Endeudarse para crear inversiones a largo plazo tiene tanto sentido para el gobierno como endeudarse por encima de su ingreso anual para comprar una casa lo tiene para un individuo en particular.

Por consiguiente, la gente que pide prestado más de lo que gana en un año para pagar por vivir de forma lujosa este año, simplemente está viviendo por encima de sus posibilidades y probablemente tenga serios problemas financieros en un futuro. El mismo principio se aplica si los gastos del gobierno son para beneficios actuales, cuyos costes serán pasados a las generaciones futuras.

Algo que también se debe tener en cuenta al evaluar la deuda nacional es a quién o a quiénes se les debe. Que un gobierno venda bonos a sus propios ciudadanos, es algo muy diferente a venderlos a personas en otros países. La diferencia es que la deuda interna la tienen las mismas personas que son responsables de pagar los impuestos para recuperar el capital y pagar los intereses. «Nos lo debemos a nosotros mismos» es una frase que algunas veces se usa para describir esta situación. Pero, cuando un porcentaje significativo de los bonos emitidos por el gobierno de Estados Unidos es comprado por personas en Japón o China, entonces los propietarios de los bonos y los contribuyentes ya no son la misma población. Las generaciones futuras de japoneses o chinos podrán recibir riqueza de generaciones estadounidenses futuras. Para 2007, casi la mitad de la deuda federal de Estados Unidos —el 44 por ciento— estaba en manos extranjeras.

Incluso cuando la deuda nacional está completamente en manos de ciudadanos del país que emitió los bonos, diferentes individuos tienen diversas cantidades de bonos y pagan impuestos en proporciones distintas. También depende mucho de cómo los miembros de generaciones futuras adquieran los bonos emitidos para la actual generación. Si la próxima generación simplemente hereda los bonos comprados por la actual generación, entonces heredarán tanto la deuda como la riqueza requerida para pagar la deuda, de manera que no habrá una carga neta que sea transferida de una generación a la próxima. Pero, sin embargo, si la generación anterior vende sus bonos a la generación más joven —ya sea de forma directa de individuo a individuo, o bien haciendo efectivos los bonos que el gobierno paga al emitir nuevos bonos— entonces, para la generación anterior, la carga de la deuda ha sido liquidada y pasada a la próxima generación.

Las transacciones financieras y sus complicaciones no deben oscurecer lo que está sucediendo en términos de bienes y servicios reales. Cuando Estados Unidos luchó en la segunda guerra mundial, la acumulación de una abultada deuda nacional no significó que los estadounidenses de esa época obtuvieran algo por nada en concepto de crédito. Los tanques, los bombarderos y otro equipamiento y suministros militares usados para luchar durante la guerra surgieron de la economía estadounidense de la época, a expensas de determinados bienes de consumo que de otra manera hubiesen sido producidos por la industria. Estos costes no se pagaron con préstamos obtenidos de otras personas en otros países. Los consumidores estadounidenses, simplemente, consumieron una parte mucho más pequeña de la producción nacional.

La guerra pudo haber sido pagada o bien aumentando los impuestos o vendiendo bonos. La combinación específica de formas de pagar por la guerra que fue utilizada no evitó que la generación de aquel entonces tuviese que sacrificar su estilo de vida para asumirla. La carga de tener que pagar por la segunda guerra mundial se transfirió a la generación siguiente sólo en el sentido de que la generación de la guerra pudo ser recompensada años después por su sacrificio con la venta de los bonos que ellos habían comprado durante la guerra. En realidad, la inflación en tiempos de guerra significó que el poder adquisitivo real de los bonos, cuando fueron hechos efectivos, no era tan alto como el poder adquisitivo usado para comprarlos durante la guerra. La generación de la segunda guerra mundial tuvo que asumir de forma permanente las pérdidas que esto suponía.

En general, la elección del gobierno de adquirir dinero a través de la recaudación de impuestos o la venta de bonos estatales no puede aliviar el peso económico sobre la población actual, a menos que el gobierno venda esos bonos a personas del extranjero. Sin embargo, incluso en ese caso, la población simplemente pospone esta carga. La opción puede ser más significativa políticamente para el gobierno mismo, ya que puede encontrar menos resistencia si no trata de subir los impuestos para cubrir todos sus gastos actuales y utiliza las ventas de bonos para complementar su

recaudación tributaria. Esta comodidad del gobierno se convierte en la tentación de usar las ventas de bonos para cubrir gastos actuales en lugar de reservar estas ventas para cubrir gastos en proyectos a largo plazo. Gastar dinero y entregar beneficios a votantes actuales, pasando esos costes a aquellos que son muy jóvenes para votar, incluyendo a los que aún no han nacido, ofrece beneficios políticos evidentes a las personas que están en el poder.

Aunque los bonos del gobierno se pagan cuando llegan sus fechas de vencimiento, por lo general se emiten y se venden nuevos bonos, de manera que la deuda nacional simplemente es traspasada en lugar de ser cancelada, aunque en algunos períodos de la historia algunos países hayan pagado sus deudas nacionales en su totalidad. Esto no quiere decir que vender bonos del gobierno no tenga sus costes y riesgos. El coste para el gobierno incluye el interés que debe ser pagado sobre la deuda nacional. El coste más importante para la economía es la absorción de fondos de inversión por parte del gobierno, que de otra manera hubiesen sido dirigidos al sector privado, donde hubiesen aumentado la productividad y el empleo. Cuando la deuda nacional alcanza un tamaño tal que los inversores comienzan a preocuparse por la capacidad de traspasarla una vez venzan los bonos estatales, sin aumentar las tasas de interés para atraer a los compradores necesarios, esto puede llevar a crear expectativas en el sentido de que tasas de interés más altas inhiban inversiones futuras, una expectativa que puede inhibir, a su vez y de forma inmediata, las inversiones actuales. Las tasas de interés creciente para los bonos del gobierno tienden a afectar a otras tasas de interés, que también aumentan, debido a la competencia por fondos de inversión en los mercados financieros, y eso, por su parte, tiende a reducir tanto el crédito como la demanda agregada de la que depende una prosperidad sostenida.

El calibre de estos peligros depende del tamaño de la deuda nacional, no de forma absoluta, sino relativa al ingreso nacional. Los gestores profesionales y los inversores saben esto y es poco probable que les entre el pánico cuando la deuda nacional alcance una cifra récord, si es que ésta no es una deuda grande en comparación con el tamaño de la economía. Es por eso que, pese a toda la retórica política sobre los déficits presupuestarios del gobierno de Estados Unidos y la creciente deuda nacional creada a comienzos del siglo XXI, el distinguido economista Michael Boskin pudo decir en 2004: «Wall Street bostezó cuando las proyecciones del déficit se dispararon». Los gestores fueron justificados cuando el tamaño del déficit en 2005 cayó por debajo de los niveles de 2004. *The New York Times* informó:

> La gran sorpresa ha venido de las recaudaciones tributarias, que son casi quince puntos porcentuales más altas que en 2004. Las recaudaciones por el impuesto sobre sociedades se ha disparado en un 40 por ciento, tras haber languidecido durante cuatro años, y las recaudaciones por el impuesto sobre la renta individual también han subido.

La sorpresa está en quien observa. No había nada sin precedentes respecto al aumento de las recaudaciones tributarias sin un aumento en las tasas impositivas. De hecho, en varias ocasiones y lugares ha habido aumentos en las recaudaciones tributarias tras recortes en las tasas impositivas.

El recorte de 1997 en las tasas impositivas sobre los rendimientos de capital, mencionado anteriormente, fue sólo un ejemplo. Mientras que los recortes en los impuestos sobre la renta de comienzos de la década de 1980 han sido, en ocasiones, considerados los culpables de haber incrementado los déficits federales en esa década, las recaudaciones tributarias durante cada año de la década de 1980 fueron más altas que todos los años anteriores en la historia del país. El gasto federal simplemente creció de forma más rápida que las recaudaciones fiscales. Dos décadas atrás, los recortes de impuestos de la presidencia de Kennedy también aumentaron las recaudaciones. Lo mismo sucedió durante el siglo XIX cuando los principados alemanes a lo largo del río Rin acordaron reducir las tasas de peaje que se cobraban a los barcos que pasaban por sus territorios en ese río. Aunque los peajes bajaron, estas tasas más bajas atrajeron tal cantidad de tráfico al río que las recaudaciones por peajes aumentaron.

Lo que realmente sucederá con las recaudaciones tributarias en respuesta a una reducción de las tasas impositivas depende de muchos factores, incluyendo cuánto sean reducidas las tasas y qué receptivo sea el público a los cambios en los incentivos. En última instancia, es una pregunta empírica cuya respuesta sólo podrá ser conocida a posteriori. Sin embargo, más allá de lo mucho que sea afirmado por los medios y los políticos, no es cierto que la única forma de reducir un déficit sea aumentando las tasas impositivas o reduciendo los gastos. En una economía en crecimiento, el simple hecho de evitar que el gasto aumente más rápidamente que la creciente recaudación tributaria puede reducir el déficit. En algunos casos, cuando la reducción de la tasa impositiva impulsa un crecimiento económico más acelerado a través de sus efectos en el cambio de comportamiento de las personas, el déficit puede ser reducido más rápidamente. Pero la medida en que esto sea veraz en circunstancias particulares sólo puede descubrirse después de que haya acaecido.

Los déficits anuales, al igual que la deuda nacional a la que contribuyen, pueden verse en perspectiva al compararlos con la producción nacional o PIB. Para 2007, por ejemplo, la deuda nacional del Reino Unido era del 47 por ciento de su PIB, mientras que la de Estados Unidos era del 63 por ciento y la de Japón era del 171 por ciento del PIB.

Mientras que el tamaño absoluto de la deuda nacional puede exagerar los riesgos para la economía bajo algunas condiciones, también puede subestimar los riesgos en otras circunstancias. Cuando el gobierno tiene responsabilidades financieras en el horizonte cercano, pero que aún no son parte del presupuesto oficial, entonces la deuda nacional oficial puede ser considerablemente menor de lo que el gobierno tenga que pagar. Por ejemplo, después de las crisis financieras a comienzos del siglo

XXI en Estados Unidos, tanto la Corporación Federal de Seguro de Depósitos y la Administración Federal de Vivienda tenían mucho menos dinero en efectivo del que se suponía que debían tener en proporción a las cuentas bancarias e hipotecas, respectivamente, que debían garantizar. A medida que aumentó el número de bancos que comenzaron a quebrar y que más hipotecas entraron en situación de morosidad, era sólo cuestión de tiempo el hecho de que ambas agencias se dirigieran al Tesoro Federal para pedir más dinero. Pero cualquier petición como ésta es muy poco probable que se responda antes de una elección, ya que si el Departamento del Tesoro rellenara las arcas de estos dos organismos estaría aumentando la deuda nacional, creando problemas políticos en tiempos de elecciones.

Fue por eso que, en noviembre de 2009, *The Wall Street Journal* apuntó que las «reservas de capital de la Administración Federal de Vivienda cayeron a niveles críticos, aumentando así la posibilidad de que la agencia, finalmente, requiriese un rescate por parte de los contribuyentes». Pero, hasta que ese rescate ocurra, la responsabilidad financiera del gobierno no formará parte del déficit federal oficial. Aun así, es políticamente imposible para cualquier administración permitir a la Administración Federal de Vivienda entrar en demora en sus garantías sobre hipotecas, así que esta responsabilidad financiera es tan real como cualquier otra que está incluida en la deuda nacional oficial.

De igual manera, la Corporación Federal de Seguro de Depósitos tenía, en septiembre de 2009, 10.000 millones de dólares disponibles para cubrir las cuentas bancarias que había asegurado, menos de un quinto de lo que se suponía debía tener en efectivo para devolver los billones de dólares en cuentas bancarias aseguradas por la Corporación. Debido a que el gobierno mismo estimó que las quiebras bancarias en los próximos años costarían a la Corporación 100.000 millones de dólares —diez veces más la cantidad de dinero que tenía— era sólo cuestión de tiempo antes de que la Corporación tuviera que pedir dinero al Tesoro Federal, ya que ninguna administración se atrevería a dejar que los ahorros de toda la vida de las personas se viesen destruidos estando asegurados por el gobierno. Al tener que pedirle a los bancos que paguen las primas de sus seguros varios años por adelantado, la Corporación ha pospuesto el día del juicio, retrasando de esta manera el momento en que un rescate federal pueda requerirse y así sea añadido al déficit oficial.

Cuando la deuda nacional de Estados Unidos creció hasta casi 12 billones de dólares en 2009 —el 83 por ciento del PIB—, y parecía que iba a llegar a más del 90 por ciento en los años siguientes, según estimaciones oficiales—, Wall Street ya no estaba «bostezando», como el profesor Boskin había dicho cinco años antes, cuando el déficit alcanzó una suma récord. Una cosa es tener una deuda nacional tan grande como el PIB, o mayor, al final de una guerra importante, considerando que el regreso de la paz lleva a una drástica reducción en el gasto militar y presenta una oportunidad para comenzar a pagar la deuda nacional en los años siguientes. Otra muy distinta es tener una deuda nacional de esa índole, en tiempos de paz, que se presenta con

opciones más desalentadoras ya que no existe indicación de que el gasto público se reduzca, como ocurre al final de una guerra.

COBROS POR BIENES Y SERVICIOS

Como se indicaba anteriormente, tanto los gobiernos locales como los gobiernos nacionales cobran por proveer varios bienes y servicios. Estos cargos son, por lo general, muy diferentes de lo que serían en el libre mercado debido a que los incentivos que tienen los funcionarios públicos que determinan sus precios son diferentes. Es por esto que la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos también es distinta.

El transporte público de las ciudades antes era ofrecido por negocios privados que cobraban tarifas que cubrían sus gastos inmediatos —combustible, salarios de los conductores, etc.— y los costes a más largo plazo, como la compra de nuevos autobuses, tranvías o vagones de tren para reemplazar los que estaban gastados, además de proveer una tasa de rentabilidad lo suficientemente alta sobre el capital suministrado por los inversores para que estos siguieran inyectando este capital. No obstante, a lo largo de los años, muchos sistemas de transporte público municipales pasaron a manos del gobierno. En muchos casos esto era porque las tarifas las regulaban las autoridades municipales y éstas no permitían que se elevasen lo necesario para continuar manteniendo el sistema, especialmente durante períodos de inflación elevada. En la ciudad de Nueva York, por ejemplo, la tarifa de metro de cinco centavos fue políticamente sagrada durante años, incluso durante períodos de inflación alta, cuando todos los demás precios subían, incluyendo los que se pagaban por el equipo, suministros y la mano de obra empleada para mantener en funcionamiento los trenes. Claramente, los sistemas de metro privados no eran viables bajo estas condiciones en las que se perdía dinero, así que la propiedad de estos sistemas pasó al gobierno de la ciudad. Mientras que el sistema de transporte municipal continuaba perdiendo dinero, las pérdidas ahora se compensaban con la recaudación de impuestos.

Los incentivos para detener las pérdidas, que hubiesen sido imprescindibles para una empresa de propiedad privada que se enfrentaba a su propia extinción financiera, ahora eran mucho más débiles, si no inexistentes, en un sistema de transporte de propiedad de la municipalidad cuyas pérdidas eran cubiertas de forma automática por los contribuyentes. Por tanto, un servicio podía continuar siendo ofrecido a costes que excedían los beneficios que los pasajeros estaban dispuestos a pagar. Para ponerlo de otra manera, aunque había recursos cuyo valor para personas en otros sectores de la economía era mayor, éstos se destinaban al transporte público gracias al dinero de los contribuyentes.

Los incentivos para poner precios más bajos a los bienes y servicios proporcionados por el estado no se limitan, en lo más mínimo, al transporte urbano. Debido a que los precios bajos llevan a una mayor demanda que los precios altos, aquellos que fijan los precios para los bienes y servicios públicos tienen incentivos para asegurar que exista una demanda continua y suficiente para los bienes y servicios que venden y de esta manera asegurar la continuidad de sus trabajos. Además, ya que los precios más bajos tienen menos posibilidades de provocar presión y protestas políticas que los más altos, los trabajos de los que controlan las ventas de los bienes y servicios públicos son más fáciles, más seguros, y menos estresantes cuando los precios están por debajo del nivel en el que estarían en el libre mercado.

En situaciones en las que el dinero pagado por bienes y servicios va al Tesoro general, y no a las arcas de la agencia gubernamental que los provee, existen incluso menos incentivos para hacer que lo que se cobra sirva para cubrir costes. Por ejemplo, el dinero de las entradas que se recauda por las visitas a Yosemite, Yellowstone y otros parques nacionales van directamente al Tesoro del gobierno de Estados Unidos y los costes de mantener estos parques son pagados desde el Tesoro, es decir, a través de la recaudación general de impuestos. Esta es la causa por la que no existen incentivos para que los funcionarios que administran los parques nacionales cobren entradas a precios que cubran los costes de mantenimiento de estos parques. Incluso cuando se considera que un parque nacional está recibiendo demasiados visitantes y sus instalaciones se están deteriorando debido a su uso excesivo, no existe un incentivo para aumentar los precios de las entradas y así reducir la demanda, puesto que lo que importa en definitiva es cuánto dinero destinará, de la recaudación general de impuestos, el Congreso. En resumen, la función normal que desempeñan los precios de hacer que los consumidores limiten su consumo y que los productores mantengan los costes por debajo de lo que los consumidores están dispuestos a pagar no existente en estas situaciones.

La independencia de los precios en relación con los costes ofrece oportunidades políticas tanto para los funcionarios elegidos como para aquellos que son designados para que cuiden de grupos de presión al ofrecer precios más bajos para los ancianos, por ejemplo, con un pase de 10 dólares que permite la entrada a cualquier parque nacional por el resto de sus vidas, mientras que otras personas deben pagar 25 dólares cada vez que quieran visitar cualquier parque nacional. El hecho de que los ancianos tengan, por lo general, un mayor patrimonio en relación con el resto de la población puede que tenga menos peso que el hecho de que los ancianos sean más proclives a votar.

Aunque existen muchas situaciones en las que los bienes y servicios públicos son ofrecidos a precios por debajo de sus costes, existen otras situaciones en las que estos servicios son proveídos a precios muy por encima de ellos. Los puentes, por ejemplo, normalmente se construyen con la idea de que los peajes recaudados a lo largo de los

años finalmente cubrirán los costes de su construcción. Sin embargo, es relativamente común que los peajes sigan siendo cobrados mucho tiempo después de que el coste original haya sido cubierto varias veces. Cuando a la agencia gubernamental a cargo del puente se le permite quedarse con los peajes que cobra, tiene todos los incentivos para usar ese dinero para emprender otros proyectos, es decir, expandir el imperio burocrático de los que están a cargo de la agencia. La administración del puente puede decidir, por ejemplo, comenzar a subvencionar el servicio de transbordador a través del mismo brazo de agua que cruza el puente, para satisfacer una «necesidad insatisfecha» de los viajeros. Como ya se indicó en el primer capítulo, siempre existen «necesidades insatisfechas» en una economía y, con una tarifa lo suficientemente baja, siempre habrá gente utilizando esos transbordadores —demostrando políticamente la «necesidad», incluso si lo que las personas pagan no cubre ni el coste de funcionamiento del servicio de transbordador.

En resumen, se asignarán recursos al transbordador que nunca se hubiesen asignado allí si el puente y el transbordador fuesen negocios independientes en un libre mercado. Lo que es más importante, se asignarán recursos para los transbordadores cuyo valor es mayor en usos alternativos.

Algunas veces se dice que los impuestos pagados por los contribuyentes para algunos bienes y servicios públicos son justificados porque de otra manera «los pobres» no podrían obtener estos bienes y servicios. Dejando a un lado, por un momento, la pregunta de si la mayoría de «los pobres» son una clase permanente o simplemente personas que transitoriamente tienen ingresos bajos (incluyendo a gente joven que vive con sus padres, quienes puede que sean adinerados o de clase media), e incluso aceptando el hecho, sólo como hipótesis, de que, de alguna manera, es fundamental que «los pobres» usen los bienes y servicios en cuestión, el subvencionar a todos los que usan esos bienes y servicios para poder ayudar a una fracción de la población parece ser menos eficiente que ayudar a «los pobres» de forma directa con dinero o cupones y dejando que los demás paguen por su propios medios. El mismo principio se aplica cuando vemos tasas cruzadas que son ofrecidas, no por los contribuyentes, sino por las excesivas tarifas impuestas sobre algunas personas (como aquellos que pagan peaje para utilizar el puente) para subvencionar a otras (como los usuarios de los transbordadores). La debilidad de las razones que hay detrás de las ayudas a «los pobres» también es evidente al ver como las mismas tasas de los contribuyentes son usadas para financiar cosas que pocas veces utilizarán «los pobres», como campos de golf municipales u orquestas sinfónicas.

En general, los cobros que hace el gobierno por bienes y servicios no implican un simple traspaso de dinero, sino que desvían recursos en la economía, por lo general sin dar mucha importancia a la asignación de esos recursos de formas que maximicen los beneficios netos para la población en general.

El gasto público

El gobierno gasta tanto voluntaria como involuntariamente. Los funcionarios públicos pueden decidir crear un nuevo programa o departamento, o incrementar o reducir sus apropiaciones. De igual manera, el gobierno se puede ver forzado por leyes preexistentes a pagar seguros de desempleo cuando una caída en la economía provoque un aumento del paro. El gasto público también puede subir de forma automática cuando los agricultores produzcan una cosecha tan abundante que no puedan venderla toda a los precios garantizados por las leyes de ayuda agrícola, y entonces el gobierno se vea obligado por ley a comprar el excedente. Las compensaciones por desempleo y las ayudas agrícolas son sólo dos de toda una gama de programas de «ayuda social» cuyos gastos están fuera del control de cualquier presidencia en particular, una vez que estos programas son promulgados. Sólo la revocación de la legislación de ayuda social puede detener el gasto, y eso implica ofender a todos los beneficiarios actuales de estas leyes, quienes pueden ser más numerosos que aquellos cuyo apoyo hizo posible esa legislación en un principio.

En resumen, aunque el gasto público y los déficits anuales y las deudas nacionales acumuladas, que por lo general resultan de ese gasto, sean atribuidas a los gobiernos de turno, gran parte del gasto no está a su discreción, sino que está determinado por ley. En el presupuesto de Estados Unidos para el año fiscal 2008, por ejemplo, los gastos no discrecionales en Medicare, Medicaid y Seguridad Social superaron al presupuesto militar, incluso cuando el país estaba en guerra.

El gasto público tiene repercusiones en la economía, al igual que los impuestos, y tanto los gastos del gobierno como las recaudaciones tributarias están, hasta cierto punto, fuera de las manos del gobierno. Cuando la producción y el empleo caen en la economía, las recaudaciones tributarias provenientes de los negocios y los trabajadores tienden a caer también. Mientras tanto, las compensaciones por desempleo, ayudas agrícolas y otros desembolsos tienden a subir. Esto quiere decir que el gobierno está gastando más dinero del que está recibiendo. Por tanto, haciendo un balance neto, el gobierno está añadiendo poder adquisitivo a la economía durante un período bajo, lo que tiende a hacer más suave la caída en la producción y el empleo.

En cambio, cuando la producción y el empleo están en auge, ingresan mayores recaudaciones tributarias a las arcas del estado y habrá menos individuos o empresas que reciban ayuda financiera del gobierno, por lo que éste tiende a quitar poder adquisitivo de la economía en un momento en el que, de otra manera, habría inflación. Estas disposiciones institucionales son llamadas «estabilizadores automáticos», ya que contrarrestan los movimientos al alza o la baja en la economía sin que requieran que la administración de turno tenga que tomar decisión alguna.

Algunas veces se pide más del gasto público de lo que la realidad puede soportar. Muchos programas gubernamentales, ya sean a nivel local o nacional, se promueven diciendo que, además de cualesquiera que sean los otros beneficios que se diga que traerán, el dinero será gastado y vuelto a gastar, generando un múltiplo de la riqueza que representaba el gasto inicial. En realidad, cualquier dinero —ya sea privado o del gobierno— que se gaste va a volver a ser gastado una y otra vez. En el caso del gobierno, que toma el dinero de un lugar —de los contribuyentes o de aquellos que compran bonos del gobierno— y lo transfiere a otro, la ganancia de poder adquisitivo en un lugar no compensa la pérdida de éste en otro. Tan sólo si, por alguna razón, el gobierno es más proclive a gastar el dinero que aquellos de quienes lo tomó, habrá un incremento neto en el gasto para el país en su conjunto. La contribución histórica de John Maynard Keynes a la economía fue el detallar las condiciones bajo las cuales esto sería posible, pero la economía keynesiana ha sido controvertida tanto en este aspecto como en otras áreas.

Costes frente a gastos

A menudo, cuando se discuten políticas o programas gubernamentales, se habla del «coste» de estas políticas o programas sin especificar si con ello se refiere al coste para el gobierno o al coste para la economía o la sociedad. El coste para el gobierno de prohibir que se construyan viviendas o negocios en ciertas áreas es sólo el coste de administrar las agencias a cargo del control de estas cosas, que puede ser un coste muy modesto, especialmente después de que la política se haga ampliamente conocida y pocas personas consideren construir en las áreas prohibidas. Pero este tipo de prohibiciones a la construcción puede costar a la economía miles de millones de dólares. En cambio, puede que al gobierno le cueste grandes cantidades de dinero construir y mantener diques a lo largo de las riberas de un río, pero si no lo hiciese, la gente podría sufrir incluso mayores pérdidas a causa de las inundaciones. Cuando el coste de una política es evaluado, es importante ser muy preciso en cuanto a los costes que están siendo discutidos.

Una de las objeciones a la construcción de más prisiones para encerrar a más criminales durante períodos más largos es que al gobierno le cuesta grandes cantidades de dinero mantener a un criminal durante un año tras las rejas. Algunas veces se hace la comparación del coste de mantener a un criminal en prisión con el coste de enviar a alguien a la universidad por el mismo período. Sin embargo, la alternativa relevante a los costes de encarcelamiento son los costes sostenidos por el público cuando hay criminales con carreras delictivas fuera de prisión. A comienzos del siglo XXI en el Reino Unido, por ejemplo, los costes financieros del crimen han sido estimados en 60.000 millones de libras, mientras que los costes totales de las prisiones eran de menos de 3.000 millones de libras. Por supuesto, los funcionarios públicos están preocupados con los costes de la prisión que ellos tienen que cubrir en

lugar de los 60.000 millones que otros deben pagar. En Estados Unidos, se ha estimado que el coste de mantener a un criminal reincidente en prisión es de 10.000 dólares al año menos que el coste de tenerlo en libertad.

Otra área donde los gastos del gobierno son un indicador tremendamente falso de los costes para el país son los gastos de adquisición de tierra bajo programas de «reurbanización» o de «espacios abiertos». Cuando los funcionarios gubernamentales locales simplemente discuten públicamente las posibilidades de «reurbanizar» un barrio en particular, demoliendo viviendas y negocios de la zona gracias a sus poderes de expropiación, sólo este hecho es suficiente para ahuyentar a posibles compradores de viviendas o negocios en ese barrio, de manera que el valor actual de esas viviendas y negocios comienza a caer mucho antes de que el gobierno tome cualquier acción en concreto. Para cuando el gobierno finalmente actúa, que puede ser muchos años después, el valor de las propiedades en el barrio afectado suele ser mucho más bajo de lo que era antes de que se discutiesen los planes de reurbanización. Así pues, aunque los dueños de las propiedades reciben una «compensación justa», como lo requiere la ley, están siendo compensados, en realidad, por el valor reducido de su propiedad, y no por el valor de ésta antes de que los funcionarios públicos comenzaran a discutir los planes de reurbanización del área. Por tanto, los gastos del gobierno por compensaciones puede que sean mucho menores que los costes reales impuestos sobre la sociedad al perder estos recursos específicos.

Se aplica prácticamente el mismo principio cuando las restricciones al uso de la tierra, en nombre de los «espacios abiertos» o del «crecimiento inteligente», reducen el valor de ésta porque los constructores de viviendas y otras personas no pueden usarla y ya no compiten por ella. Los dueños de esos terrenos tienen ahora pocos compradores potenciales, si es que tienen alguno, aparte de alguna agencia gubernamental local o alguna organización sin ánimo de lucro que quiera mantener el terreno como un «espacio abierto». En cualquier caso, los gastos destinados a adquirir esta tierra pueden subestimar totalmente el coste para la sociedad de no tener ya este recurso disponible para usos alternativos. Al igual que en otros casos, los costes reales de cualquier recurso, bajo cualquier sistema o política económica, son los usos alternativos de estos recursos. Los precios a los que los terrenos devaluados artificialmente son transferidos subestiman por completo el valor de sus usos alternativos en el libre mercado.

BENEFICIOS FRENTE A BENEFICIOS NETOS

La comparación entre los costes y los beneficios, que es parte de la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos, puede ser afectada fuertemente por el gasto público.

Existen algunos bienes y servicios que prácticamente todos desearían, pero no son deseados en la misma medida por todas las personas, ni éstas están dispuestas a pagar por ellos los mismo. Si un producto *X* cuesta diez dólares, pero la persona media está dispuesta a pagar sólo seis dólares por él, entonces ese producto evidentemente será comprado sólo por una minoría, incluso si la gran mayoría considera el producto *X* como algo que desearían tener. Estas situaciones proveen oportunidades políticas para aquellos que actualmente ostentan un cargo público o están buscando ser elegidos para ocupar uno.

Una situación que es común desde un punto de vista económico puede ser redefinida políticamente como un «problema»; por ejemplo, que la mayoría de la gente quiera cosas que cuestan más de lo que quieren pagar por ellas. La solución propuesta para este problema es, en muchos casos, que el gobierno, de una forma u otra, haga que este producto tan deseado sea más «asequible» a un mayor número de personas. Los controles de precios son proclives a reducir la demanda, por lo que las opciones viables son subvenciones gubernamentales para la producción del producto deseado o ayudas gubernamentales para su compra. En cualquiera de los dos casos, el público termina pagando por el producto, ya sea a través del precio que pagan de forma directa los compradores, o bien a través de los impuestos que paga la población en su conjunto.

Para que el precio de este producto, en este caso de diez dólares, se vuelva «asequible» —es decir, que cueste lo que la mayoría de la gente estaría dispuesta a pagar—, ese precio no puede ser más de seis dólares. Por tanto, una ayuda gubernamental de por lo menos cuatro dólares debe compensar la diferencia, y los impuestos y ventas de bonos deben proveer ese dinero adicional. El efecto, bajo estas condiciones, es que millones de personas pagarán diez dólares —contando tanto los impuestos como el precio del producto— por algo que sólo vale seis dólares para ellos. En resumen, las finanzas gubernamentales en estos casos crean una mala asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Una situación más realista sería que los costes de administrar un programa gubernamental se deban añadir a los costes de producción, provocando así que el coste total del producto sobrepase el precio inicial de diez dólares, haciendo esta asignación de recursos aún peor. Además, es poco probable que el precio se reduzca sólo hasta la cantidad que la persona promedio estaría dispuesta a pagar. Una situación que es políticamente más probable es que el precio se vea reducido por debajo de los seis dólares y el coste se incremente por encima de los diez.

Muchos patrones del gasto público que serían difíciles de explicar a las personas, en términos de costes y beneficios, no son de ninguna manera irracionales en términos de los incentivos y limitaciones que tienen los funcionarios responsables de estos patrones. Por ejemplo, es común encontrar gobiernos que construyen un estadio deportivo o un centro comunitario, mientras olvidan el mantenimiento de los caminos, las carreteras y los puentes. El coste del daño ocasionado a todos los

vehículos que utilizan los caminos que tienen baches puede que exceda en gran medida los costes de reparación de los baches, que, por su parte, puede que sean sólo una fracción del coste de construcción de un imponente estadio nuevo o un flamante nuevo centro comunitario. Un patrón como éste es irracional sólo si se considera que el gobierno es el interés público personificado, y no una organización administrada por individuos que ponen sus intereses personales en primer lugar, como hace la gente en muchas otras instituciones y actividades.

La principal prioridad de un funcionario electo es, por lo general, ser reelegido, y esto requiere un flujo continuo de publicidad favorable para mantener su imagen positiva. La inauguración de cualquier instalación importante, ya se necesite de forma urgente o no, crea este tipo de oportunidades políticas al atraer a la prensa a ceremonias de corte de cintas. El rellenar baches, reparar puentes, o comprar nuevos equipos para una planta de tratamiento de aguas residuales no producen ceremonias donde se cortan cintas u ocasiones para dar discursos políticos. El patrón de gastos gubernamentales que se originan de estos incentivos y limitaciones no es nada nuevo, ni pertenece a países específicos. Adam Smith resaltó un patrón similar en la Francia del siglo XVIII:

> El orgulloso ministro de una ostentosa corte puede que frecuentemente disfrute de la ejecución de obras de esplendor y magnificencia, como una gran carretera, que es frecuentemente observada por la nobleza principal y cuyos aplausos no sólo elogian su vanidad, sino que también contribuyen a mejorar su influencia en la corte. Pero ejecutar un gran número de pequeños trabajos, en los que no se puede hacer nada que pueda aparentar grandeza, o suscitar el más mínimo nivel de admiración en cualquier viajero, y que, en resumen, no tienen nada que los pueda hacer recomendables, salvo su extremadamente alta utilidad, son proyectos que aparentan ser tan malos y ridículos en todo aspecto como para merecer la atención de tan grandioso magistrado.

OBLIGACIONES DEL GOBIERNO

Además de lo que el gobierno gasta actualmente, éste tiene varias obligaciones legales para realizar gastos futuros. Estas obligaciones están especificadas y cuantificadas en el caso de los bonos del gobierno que deben ser canjeados por varias cantidades de dinero en diferentes fechas en el futuro. Otras obligaciones no tienen plazos definidos, como las obligaciones legales para pagar a quien sea distinguido para recibir ayudas de desempleo o subvenciones agrícolas futuras. Estas obligaciones no sólo no tienen plazos definidos, sino que también son difíciles de

estimar, ya que dependen de elementos que están fuera del control del gobierno, como los niveles de desempleo y la producción de las cosechas de los agricultores.

Otras obligaciones sin plazos definidos que son difíciles de estimar son las garantías gubernamentales sobre préstamos hechos por otros prestamistas privados o garantías sobre aquellos que realizan préstamos a gobiernos extranjeros. Estas garantías aparentan no costar nada, siempre y cuando los préstamos sean devueltos, y el hecho de que estas garantías no les cuestan nada a los contribuyentes probablemente sea pregonado por aquellos que apoyan estas garantías, quienes presumen de cómo salvaron negocios y trabajos, sin que el gobierno realizara ningún gasto. Pero cuando en tiempos de incertidumbre los préstamos no son abonados, una enorme cantidad de dinero de los contribuyentes tiene que gastarse para cubrir alguna de estas garantías que aparentemente no cuestan nada. Cuando el gobierno de Estados Unidos garantizó a los depositantes en asociaciones de ahorro y crédito que sus depósitos estarían respaldados por seguros avalados por el gobierno, esto pareció no costar nada hasta que estas asociaciones de ahorro y crédito tuvieron pérdidas de más de 500.000 millones de dólares —el tipo de coste en el que se incurriría al librar una guerra durante varios años— y sus depositantes fueron reembolsados por el gobierno después de que estas empresas quebraran.

Entre las obligaciones más grandes de muchos gobiernos están las pensiones que han prometido pagar a los futuros jubilados. Éstas no son predecibles, dado el tamaño de la población que está envejeciendo y sus índices de mortalidad, pero el problema aquí es que muchas veces no hay suficiente dinero apartado para cubrir las pensiones prometidas. Este problema no pertenece a ningún país en particular, sino que es algo generalizado en todo mundo, ya que los funcionarios públicos elegidos en todas partes se benefician en las urnas al prometer pensiones a los votantes, pero corren el riesgo de perder votos al aumentar las tasas impositivas a un nivel que les permita pagar lo que costaría cumplir. Es más fácil dejar que los gobiernos futuros se las ingenien como sea para enfrentarse con el debacle financiero.

La diferencia entre incentivos políticos e incentivos económicos se hace evidente en la diferencia entre las pensiones provistas por el gobierno y aquellas provistas por empresas de seguros. Los programas gubernamentales pueden hacer analogías de algunas de las actividades de las empresas de seguros al referirse a estos programas como «seguro social», pero sin tener los mismos incentivos o los mismos resultados que las empresas de seguros privadas. La diferencia más importante entre las anualidades privadas y las pensiones gubernamentales es que las primeras crean riqueza real al invertir las primas para poder pagar las pensiones más adelante, mientras que las segundas utilizan las primas actuales de la población activa para pagar las pensiones actuales de la población jubilada.

Lo que esto significa es que una empresa de seguros privada invierte las primas que recibe, creando fábricas, edificios de apartamentos u otros activos tangibles cuyas ganancias más adelante les permitirá pagar a aquellos cuyo dinero fue utilizado para

crear estos activos. Los programas de pensiones estatales, como la Seguridad Social en Estados Unidos, simplemente gastan las primas a medida que las reciben. Gran parte de este dinero se usa para pagar las pensiones de las personas que actualmente están jubiladas, pero el resto del dinero puede ser utilizado para financiar otras actividades del gobierno, desde guerras hasta dietas de los congresistas. No existe riqueza creada que pueda ser usada en un futuro para pagar las pensiones de aquellos que actualmente están pagando al sistema.[*] Al contrario, parte de la riqueza que los trabajadores actuales pagan es malversada para financiar cualquier otro gasto del gobierno que decida el congreso.

La ilusión de inversión se mantiene al dar a la Seguridad Social un fondo de inversión de bonos del gobierno a cambio del dinero que se está tomando de ella y gastando en otros programas del gobierno. Pero estos bonos no representan ningún activo tangible. Son simplemente promesas de que se pagará un dinero que será recaudado de los contribuyentes en un futuro. El país, en su conjunto, no es un dólar más rico porque estos bonos se imprimieron, por lo que no hay una analogía con las inversiones privadas que sí crean riqueza tangible. Si no existieran estos bonos, entonces los contribuyentes aún tendrían que pagar por la diferencia cuando las primas futuras de la Seguridad Social fuesen insuficientes para pagar las pensiones a los jubilados. Esto es exactamente lo mismo que pasará si hay bonos. Los procedimientos contables puede que den la impresión de que existe una inversión cuando el sistema de Seguridad Social tiene bonos del gobierno, pero la realidad económica es que ni el gobierno ni nadie pueden gastar y ahorrar el mismo dinero.

Lo que ha hecho que la Seguridad Social —así como los planes de pensiones estatales en otros países— posponga la hora de la verdad es que una generación relativamente pequeña en la década de 1930 fue seguida por una generación mucho más grande que vino con una explosión de natalidad durante la década de 1940 y la de los cincuenta, alcanzando niveles de ingreso mucho más altos y, por tanto, pagando primas más grandes, de las que se podían pagar las pensiones de los jubilados de la anterior generación sin problemas. No sólo se pudieron mantener las promesas realizadas a la generación de la década de 1930, sino que también se otorgaron a través del voto otros beneficios adicionales, con ventajas políticas obvias para aquellos que otorgaban estos beneficios.

Sin embargo, con el paso del tiempo, una tasa de natalidad en descenso y un aumento de la esperanza de vida, redujeron la relación de personas que pagaban al sistema a las que recibían dinero del sistema. A diferencia de una anualidad privada, donde las primas pagadas por cada generación crean riqueza que luego pagará sus propias pensiones el gobierno paga las pensiones de la generación jubilada con las primas de la generación activa actual. Es por esto que las anualidades privadas no se ven amenazadas por cambios demográficos como lo hacen las pensiones del gobierno.

Los planes de jubilación del gobierno permiten a los políticos actuales hacer promesas que los gobiernos futuros se verán obligados a cumplir. Éstas son condiciones políticas prácticamente ideales para producir generosas leyes de jubilación y crisis financieras futuras que resultarán de estos generosos beneficios. Estos incentivos y resultados no se limitan a Estados Unidos. Países de la Unión Europea también se están enfrentando a durísimas responsabilidades financieras a medida que sus poblaciones continúan envejeciendo, no sólo de forma absoluta, sino también relativa al tamaño de las poblaciones activas, cuyos impuestos están pagando sus pensiones. Además, las pensiones en la Unión Europea tienden a estar disponibles más rápidamente que en Estados Unidos.

En Italia, por ejemplo, los trabajadores de sexo masculino se retiran a una edad promedio de sesenta y un años, y aquellos que trabajan en ocupaciones que son definidas como «duras» —mineros, conductores de autobús y otros— se retiran a los cincuenta y siete años. El coste de esta generosidad consume el 15 por ciento del PIB del país, y la deuda nacional de Italia en 2006 era del 107 por ciento el PIB del país. Italia aumentó tardíamente la edad mínima de retiro a cincuenta y nueve años. A medida que Francia, Alemania y otros países europeos comenzaron a recortar la generosidad de sus políticas de jubilación, las protestas políticas provocaron que incluso las reformas más modestas fuesen pospuestas o reducidas. Pero ni los costes políticos ni los costes financieros de estas pensiones gubernamentales fueron pagados por la generación de políticos que crearon estas políticas, décadas atrás.

Los gobiernos locales funcionan bajo los mismos incentivos políticos que los gobiernos nacionales, por lo que no sorprende que los empleados de los gobiernos locales y de las empresas controladas o reguladas por éstos tengan, por lo general, pensiones de jubilación muy generosas. No sólo es posible para los empleados del Ferrocarril de Long Island de Nueva York, llevado por la Autoridad Metropolitana de Tránsito, retirarse a sus cincuenta años, algunos de estos jubilados también reciben ayudas por incapacidad además de sus pensiones, aunque las solicitaran después de jubilarse, y no cuando trabajaban. En 2007, por ejemplo, «el 94 por ciento de los funcionarios de carrera que se jubilaron del Ferrocarril de Long Island, después de cumplir cincuenta años, recibieron ayudas por incapacidad», según *The New York Times*. Lejos de ser un reflejo de los peligros del trabajo, estas solicitudes de ayudas por incapacidad posjubilación son parte de una misteriosa telaraña de reglas laborales, en los contratos sindicales, que permiten pagar a los empleados por un día laboral como si hubiesen trabajado dos y permite a un ingeniero recibir «cinco veces más su salario básico» durante un año, y después ser calificado como incapacitado, tras su retiro, según *The New York Times*.

En Brasil, las pensiones gubernamentales ya están pagando más dinero del que reciben, con déficits que son particularmente altos en el caso de trabajadores gubernamentales sindicados. En otras palabras, la inminente amenaza de una crisis financiera a la que los gobiernos estadounidenses y europeos tienen pavor, y que

están tratando de prevenir, ya ha golpeado a Brasil, cuyas pensiones gubernamentales han sido descritas como «las más generosas del mundo». Según *The Economist*:

> Los funcionarios públicos no sólo se jubilan con la totalidad de sus salarios; también reciben, de hecho, un aumento porque dejaron de pagar contribuciones al sistema. La mayoría de las mujeres se retiran del servicio público más o menos a sus cincuenta años y los hombres poco tiempo después. La viuda de un soldado hereda su pensión, y la lega a sus hijas.

Dado que los empleados públicos de Brasil son un grupo de presión bien organizado y sindicado, este tipo de generosidad es comprensible políticamente. La pregunta es si los votantes en Brasil y en otras partes lograrán entender bien las consecuencias económicas para evitar las crisis financieras a las que este tipo de generosidad sin fondos puede llevar, en el nombre de la «seguridad social». Esta concienciación está comenzando a despertar en algunas personas, en algunos países. En Nueva Zelanda, por ejemplo, una encuesta reveló que el 70 por ciento de los neozelandeses menores de cuarenta y cinco años creen que las pensiones que les han prometido no estarán allí cuando se retiren.

De una forma u otra, la hora de la verdad parece estar acercándose en muchos países para estos programas, descritos como «seguros sociales», pero que en realidad nunca fueron seguros. Estos programas no sólo no pueden generar riqueza, sino que, de hecho, puede que reduzcan el ritmo al que la riqueza se crea, al permitir que las personas se retiren mientras aún son perfectamente capaces de trabajar. Por ejemplo, mientras que el 62 por ciento de las personas entre cincuenta y cinco y sesenta y cuatro años aún siguen trabajando en Japón, y el 60 por ciento de ellas, en Estados Unidos, aún lo sigue haciendo, sólo el 41 por ciento de las personas entre esas edades sigue trabajando en los países de la Unión Europea. No es sólo la edad en la que la gente se jubila lo que varía de un país a otro. Lo que reciben por sus pensiones de jubilación, en comparación con el dinero que ganaban mientras trabajaban, también varía bastante de un país a otro. Mientras que las pensiones en Estados Unidos pagan aproximadamente un 40 por ciento de los ingresos percibidos antes del retiro y menos del 40 por ciento en Japón, las pensiones en los Países Bajos y España pagan aproximadamente un 80 por ciento, y en Grecia un 96 por ciento. Sin duda esto tiene algo que ver con la edad a la que las personas deciden dejar de trabajar.

19

Un repaso general

La demagogia vence a los números en la elaboración de políticas públicas.

CONGRESISTA DICK ARMEY

Los principios económicos básicos implícitos en las discusiones sobre la economía nacional no son muy complicados, pero existen dos ideas cruciales equivocadas, con las que hay que tener cuidado: la falacia de la composición, y la evaluación de la economía como si fuera un juego de suma cero en el cual lo que alguien gana implica una pérdida para otro. A veces también existen ideas equivocadas sobre la naturaleza del gobierno, llevando a que se le hagan demandas poco realistas y seguidas de precipitadas denuncias de la «estupidez» e «irracionalidad» de los funcionarios gubernamentales cuando no cumplen con estas demandas.

EL PAPEL DEL GOBIERNO

Comprender las funciones políticas puede resultar tan difícil como entender las funciones económicas. Lo que es particularmente difícil es decidir qué cosas deberían hacerse a través del sistema económico y qué cosas deberían hacerse a través del sistema político. Mientras que algunas decisiones son claramente decisiones políticas y otras claramente decisiones económicas, existen grandes áreas donde las decisiones pueden hacerse a través de cualquiera de los dos procesos. Tanto el gobierno como el mercado pueden suministrar viviendas, transporte, educación y muchas otras cosas. Para estas decisiones que pueden hacerse tanto política como económicamente es necesario no sólo decidir cuál será el resultado deseado, sino que también se deberá decidir qué proceso ofrecerá las mejores posibilidades de lograr ese resultado. Por su parte, esto requiere comprender cómo funciona cada proceso en la práctica, bajo sus respectivos incentivos y limitaciones, en vez de pensar cuál sería su funcionamiento ideal.

La población puede expresar sus deseos ya sea a través de las urnas o a través del mercado. Sin embargo, las opciones políticas se ofrecen con poca frecuencia y comúnmente sin vuelta atrás hasta la próxima elección. Además, el proceso político propone opciones en forma de «paquetes», donde todo el espectro de posiciones de un candidato sobre temas económicos, militares, medioambientales y demás, debe ser aceptado o rechazado en su totalidad en relación con el espectro de posiciones del

candidato contrario. El votante puede que prefiera la posición de un candidato sobre algunos de estos temas y la posición de otro sobre otros temas, pero el día de la elección no existe una opción como ésta. En cambio, los consumidores toman decisiones en el mercado todos los días y pueden comprar leche de una compañía y el queso de otra, o enviar unos paquetes utilizando Federal Express y otros a través de UPS. Más adelante, un día o una semana después, pueden cambiar de opinión y tomar decisiones completamente diferentes.

En la práctica, casi nadie se toma el tiempo ni presta suficiente atención para decidir si votará por un candidato en lugar de otro, como hace, por el contrario, para decidir qué trabajo elegir o dónde alquilar un apartamento o comprar una casa. Además, el público, por lo general, encuentra productos terminados en el mercado, mientras que en la arena política sólo puede elegir entre promesas que compiten entre sí. En el mercado, cuando una persona considera comprar fruta o un automóvil, estos productos se encuentran frente a ella, mientras que las políticas que promete seguir un candidato deben ser aceptadas más o menos con fe, y más aún las eventuales consecuencias de esas políticas. La especulación es sólo un aspecto de una economía de mercado, pero es la esencia de las elecciones.

Por otro lado, cada votante dispone de un solo voto el día de las elecciones, mientras que los consumidores tienen cantidades muy diferentes de dólares con los que expresar sus deseos en el mercado. Sin embargo, esta diferencia de dólares puede que se diluya relativamente durante la vida de una persona a medida que ésta pasa de un nivel de ingresos a otro, aunque las diferencias siempre existirán en todo momento. La influencia de la riqueza en el mercado hace que muchos prefieran transferir decisiones a la arena política, bajo la premisa de que allí las condiciones son más justas. Sin embargo, entre las cosas que la riqueza puede comprar está una mejor educación, al igual que más tiempo libre para dedicarse a actividades políticas y el perfeccionamiento de tecnicismos legales. Todo esto se traduce en una influencia desproporcionada de la gente adinerada en el proceso político, mientras que el hecho de que aquellos que no son ricos tienen más dinero de forma conjunta que aquellos que sí lo son, puede dar a la gente común más peso en el mercado que en la arena política o en el ámbito legal, dependiendo de la situación o las circunstancias.

Muchas veces ha habido una tendencia a considerar al gobierno como un mandamás monolítico o como la personificación del interés público. Pero los diferentes elementos dentro de un gobierno responden a los intereses particulares de diferentes distritos electorales y están en desacuerdo por esa misma razón, al igual que por roces jurisdiccionales entre ellos. Muchas cosas que los funcionarios gubernamentales hacen en respuesta a los incentivos particulares y a las limitaciones de las situaciones en las que se encuentran pueden ser descritas como irracionales por algún observador, pero por lo general son más racionales que la suposición de que estos funcionarios representan la personificación del interés público.

A los políticos les gusta salir al rescate de industrias, profesiones, clases o grupos étnicos o raciales específicos, de los que pueden esperar apoyo financiero o electoral, y hacer creer que las ayudas a estos grupos significan beneficios netos para el país. Estas tendencias no están limitadas a ningún país en particular y se pueden encontrar en los estados democráticos modernos alrededor del mundo. Como dijo un escritor en la India:

> Los políticos no tienen la valentía de privatizar el gigantesco sector público que está funcionando con pérdidas porque tienen miedo de perder el voto de los sindicatos. Se resisten a desmantelar las subvenciones para la energía, los fertilizantes y el agua porque tienen miedo del crucial voto agrícola. No tocan las subvenciones a los alimentos debido a la masiva cantidad de votantes pobres. No retirarán a los miles de inspectores en los gobiernos estatales, que continuamente acosan a las empresas privadas, porque no quieren irritar al grupo de votantes del sector público. Mientras tanto, estos regalos hacen estragos en nuestras finanzas estatales e incrementan nuestro vergonzoso déficit fiscal. Hasta que no se pueda controlar el déficit, la nación no será más competitiva, y la tasa de crecimiento no llegará a ser más del 8 o 9 por ciento, que es lo que se necesita para crear empleo y mejorar las perspectivas de la mayoría de nuestra gente de poder desarrollar sus capacidades en un período razonable.

Mientras que estos problemas puede que sean particularmente agudos en la India, no están limitados de ninguna manera a este país. En 2002, el Congreso de Estados Unidos aprobó una ley de subvención agrícola —con apoyo de ambos partidos— que se estima costará a la familia estadounidense media más de 4.000 dólares en el lapso de la próxima década, por el aumento artificial en el precio de los alimentos. Enormes problemas financieros han sido creados en Brasil por pensiones tan generosas para los empleados gubernamentales que permiten a éstos poder retirarse en mejores condiciones económicas de las que tenían cuando estaban trabajando.

Una de las presiones sobre los gobiernos en general, y los gobiernos electos en particular, es la de «hacer algo», incluso cuando no haya nada que puedan hacer para mejorar las cosas y, por el contrario, muchas de las iniciativas que sí puedan tomar supongan el riesgo de empeorar las cosas. Los procesos económicos, al igual que otros procesos, requieren tiempo, pero los políticos puede que no estén dispuestos a permitir que estos procesos sigan su curso, en especial cuando sus opositores están pidiendo apaños rápidos, como controles de precios y salarios durante la presidencia de Nixon, o las restricciones al comercio internacional durante la Gran Depresión de la década de 1930.

En el siglo XXI, es casi imposible, políticamente, para un gobierno estadounidense permitir que una recesión siga su curso, como ya pasó con los gobiernos antes de la Gran Depresión, cuando tanto el presidente republicano Herbert Hoover y luego el

presidente demócrata Franklin D. Roosevelt intervinieron en una escala sin precedentes, con lógicas de actuación que algunos académicos han afirmado que sólo consiguieron prolongar innecesariamente el desastre económico durante mucho más tiempo del que las depresiones anteriores necesitaron para volver a la normalidad.

Incluso una agencia nominal independiente como el Sistema de la Reserva Federal en Estados Unidos funciona bajo la amenaza implícita de nueva legislación que puede contrarrestar sus políticas y restringir su independencia. En 1979, el distinguido economista Arthur F. Burns, un expresidente del Sistema de la Reserva Federal, reflexionó sobre los esfuerzos de la Reserva Federal para tratar de lidiar con la creciente inflación durante su presidencia. A medida que la Reserva Federal «continuaba experimentando y bordeando los límites de su libertad», dijo, «ésta evocaba violentas y constantes críticas por parte del poder Ejecutivo y el Congreso, y por eso debió dedicar gran parte de sus energías a contrarrestar una legislación que podía destruir cualquier esperanza de terminar con la inflación».

Más importante que los problemas que ciertas políticas monetarias pueden causar, es la dificultad de crear cualquier política con resultados predecibles en circunstancias complejas, donde las respuestas de millones de personas respecto a una política determinada pueden tener consecuencias tan serias como la política misma. Los problemas económicos, que en la teoría se suelen resolver fácilmente, pueden ser mucho más complicados en el mundo real. El simple hecho de estimar las cambiantes dimensiones del problema no es fácil. Las predicciones de inflación de la Reserva Federal durante las décadas de 1960 y 1970 subestimaron qué nivel de inflación se estaba desarrollando, tanto bajo William McChesney Martin como bajo Arthur F. Burns, mientras que durante las subsiguientes presidencias de Paul Volcker y Alan Greenspan, la Reserva Federal sobreestimó las tasas de inflación.

Incluso una exitosa política monetaria está rodeada de incertidumbres. La inflación, por ejemplo, fue reducida en 1979 de un peligroso 13 por ciento a un insignificante 2 por ciento, en 2003, pero se hizo a través de una serie de acciones monetarias de prueba y error, algunas de las cuales resultaron ser efectivas, otras inefectivas, y todas con dolorosas repercusiones en la viabilidad de los negocios y en el desempleo entre los trabajadores. A medida que la Reserva Federal restringió el dinero y el crédito, a comienzos de la década de 1980, para poder reducir la inflación, el desempleo bajó, mientras que la cantidad de negocios que entraron en quiebra o cerraron alcanzaron niveles que no se habían visto en décadas.

Durante este proceso, el presidente del Sistema de la Reserva Federal, Paul Volcker, fue demonizado en los medios y la popularidad del presidente Ronald Reagan se desplomó por apoyarlo. Pero por lo menos Volcker tenía la ventaja que el profesor Burns no tenía, la de tener el apoyo de la Casa Blanca. Sin embargo, incluso aquellos que tenían fe en que la política monetaria de la Reserva Federal era la correcta para detener la desenfrenada tasa de inflación, no tenían modo alguno de saber cuánto tiempo tardaría, o si la paciencia del Congreso se acabaría antes de que

lo lograse, llevando así a la promulgación de leyes que restringían la autoridad independiente de la Reserva Federal. Uno de los gobernadores del Sistema de la Reserva Federal durante esos años apuntó sobre sus propias reacciones más adelante:

> ¿Me sudaron las palmas de las manos? ¿No podía dormir de noche? La verdad es que me sucedieron ambas cosas. Estaba hablando ante estos grupos todo el tiempo, constructores de viviendas, vendedores de automóviles y otros. Se puede soportar que un tipo se detenga ante ti y te grite: «¡HDP, nos estás matando!». Lo que realmente me afectó fue cuando este hombre se detuvo y dijo en una voz muy calmada: «Gobernador, he sido vendedor de coches durante treinta años, trabajé duro para hacer crecer mi negocio. La próxima semana cerraré». Luego se sentó. Estas cosas realmente te afectan.

La tensión que sufrieron aquellos que tuvieron la responsabilidad de lidiar con el problema real de la inflación fue algo totalmente diferente a la serena confianza que tenían en sí mismos muchos economistas en años anteriores, que creían que la economía había llegado a un punto en el que era imposible una recesión general, y que simplemente podían «afinar» la economía en tiempos normales. Las recomendaciones y las políticas de estos economistas tan seguros de sí mismos fueron la causa de la inflación con la que la Reserva Federal se encontraba lidiando. Como dijo el economista y columnista Robert J. Samuelson:

> A medida que sopesamos nuestro futuro económico, necesitamos recordar las lecciones de la Gran Inflación. Su creciente importancia es que fue una herida que nos hicimos a nosotros mismos con las mejores intenciones, y con la asesoría más impecable. Sus padrinos intelectuales eran, sin excepción, hombres con una inteligencia impresionante. Estaban acreditados por las universidades nacionales más importantes: Yale, MIT, Harvard, Princeton. Pero su alto estatus intelectual no hacía sus ideas menos impracticables o destructivas. Los académicos pueden tener anteojeras, y ser coartados por sus propias agendas personales o políticas. Al igual que los políticos, ellos también pueden desear tener poder y ser una celebridad en la arena pública. Incluso si sus intenciones son puras, sus ideas pueden estar equivocadas. El linaje académico por sí solo no garantiza conocimiento ni sabiduría útiles.

El pensamiento de suma cero

La noción de que lo que es ganado por algunos debe ser una pérdida para otros muy pocas veces se expresa de forma explícita. Más bien, está implícita en muchas discusiones —e incluso en el derecho y la elaboración de políticas— sobre relaciones obrero-patronal, relaciones entre dueños e inquilinos, o las relaciones entre clases o grupos étnicos. El pensamiento de suma cero también domina gran parte de la discusión sobre el comercio internacional, como quedará penosamente claro en el capítulo 20.

Las leyes de salario mínimo, por ejemplo, son por lo general promovidas por aquellos que se ven a sí mismos como los defensores de los trabajadores frente a los empresarios, cuando, de hecho, puede que estas leyes terminen perjudicando menos a los empresarios que a los mismos trabajadores —especialmente aquellos sin experiencia y poco cualificados—, cuyo desempleo les ocasionará tanto la falta de ingresos como la adquisición de una capacitación laboral que les permitiría trabajos con mejores perspectivas de ingresos en el futuro. De igual manera, los controles de alquileres terminan perjudicando tanto a los inquilinos como a los dueños de las viviendas, aunque de diferentes maneras. Los dueños sufren pérdidas inmediatas, pero es poco probable que se queden sin un lugar donde vivir y terminen en la calle, aunque algunos así lo hagan, ya que el problema de la gente sin techo es un problema particularmente persistente en ciudades que tienen leyes de control de alquileres.

Los individuos que forman parte de las relaciones entre obreros y patrones, o entre dueños e inquilinos, nunca hubiesen iniciado estas relaciones si no hubiesen esperado mejorar su situación. En otras palabras, no es un juego de suma cero. Es por eso que cualquier cosa que reduce dichas relaciones a lo dicho anteriormente, probablemente será perjudicial para ambas partes, algo que es ignorado por aquellos que piensan bajo la premisa de que hay que ponerse del lado de alguien.

Este pensamiento de suma cero es particularmente engañoso en países donde la riqueza está creciendo. Las discusiones sobre las participaciones relativas a la riqueza de los diferentes grupos sociales son por lo general ilustradas con gráficos de pastel, que muestran quiénes se llevan qué partes del ingreso nacional. Pero el bienestar económico real de todos estos grupos —su ingreso per cápita real— por lo general depende en mucha mayor medida del tamaño del pastel, que de la parte del mismo que corresponda a cada uno. Como se indicó en el capítulo 9, incluso cuando la participación en el ingreso nacional de la quinta parte más pobre de estadounidenses cayó, el ingreso per cápita real de la gente en ese nivel creció en miles de dólares por año.

Aquellos que están preocupados por las participaciones relativas en la riqueza, por lo general muestran muy poco o ningún interés en el crecimiento de la riqueza en general. Es decir, no solamente no prestan mucha atención a las estadísticas del crecimiento de la riqueza nacional, sino que además muestran muy poco o ningún interés sobre qué condiciones o políticas pueden hacer mejorar las perspectivas de este crecimiento y qué políticas lo impiden. En gran medida, sino exclusivamente,

tienden a ver las políticas económicas en términos de cómo éstas afectarán a la distribución interna del ingreso, en lugar de a su tamaño en general, incluso si la riqueza es la única cosa que puede prevenir la pobreza y el crecimiento de la riqueza ha reducido la pobreza mucho más decisivamente que los cambios en la distribución del ingreso.

Internacionalmente, el modo de ver estas cosas como un juego de suma cero ha llevado a algunas naciones a rechazar a inversores extranjeros, por miedo a que éstos se lleven consigo parte de la riqueza nacional. Esta visión también ha provocado el surgimiento de resentimientos populares hacia varias comunidades de minorías que envían dinero a sus familias en los países de donde vienen, porque esto también se ha visto, frecuentemente, como una forma de exportación de una parte de la riqueza nacional a otro país. Al igual que gran parte de este pensamiento de juego de suma cero, estas conclusiones dependen de un desprecio a la creación de riqueza. Ni los inversores ni los inmigrantes llegan a un país para compartir la riqueza que ya existía allí. Ellos crean riqueza adicional. Parte de esta riqueza va hacia la población del país donde residen y otra parte va hacia ellos y sus familias, donde sea que éstas se encuentren. Pero la población del país que los recibe no sufre ninguna pérdida neta y generalmente termina ganando.

Si bien el tipo de pensamiento que hace creer a las personas lo contrario puede parecer primitivo o ilógico, esto no quiere decir que no ha sido una visión dominante entre muchos pueblos y gobernantes en muchos lugares. Algunas naciones pobres de Asia, África y Sudamérica han rechazado las inversiones extranjeras que tanto necesitaban, por miedo a perder las riquezas que los extranjeros se podrían llevar. Durante generaciones se acusó a los chinos que vivían en el sureste asiático de exportar la riqueza de los países donde vivían, cuando, de hecho, los chinos estaban creando industrias enteras que nunca habían existido en esos países, y de esta manera, incrementaron su riqueza total. El ver estas cosas como un juego de suma cero y un desprecio a la creación de la riqueza frecuentemente han ido de la mano en muchos países del mundo.

LA FALACIA DE LA COMPOSICIÓN

Así como puede ser implícita la suposición de un proceso de juegos de suma cero, y no explícita, también lo es la suposición de que lo que es cierto para una parte es cierto para un todo, es decir, la falacia de la composición. La falacia de la composición viene de ignorar las interacciones que previenen que lo que sea cierto para una parte sea automáticamente cierto para el todo. Debido a que en una economía nacional existen muchas interacciones complejas entre millones de individuos, empresas y otras organizaciones, lo que es cierto para algunos de ellos no

necesariamente lo será para la economía en general. Por evidente que parezca esto como principio general, es fácil olvidarlo cuando hay decenas de miles de personas que están perdiendo sus trabajos en una industria en particular, y su difícil situación aparece en los medios una y otra vez, al mismo tiempo que se urge a los funcionarios públicos a «hacer algo» para prevenir una «crisis» de desempleo, incluso cuando la tasa de desempleo nacional pueda estar reduciéndose. Y eso mismo sucede cuando una serie de negocios que quiebran en una industria en particular hace temer a muchos que la economía en general se encuentra en caída.

No sólo el destino de distintas partes específicas de la economía puede ser diferente al de la economía en su conjunto, sino que, hasta cierto punto, es inevitable que algunas partes de la economía sufran debido al progreso del conjunto. ¿Cómo podrían las nuevas industrias y las nuevas tecnologías obtener los recursos que necesitan, si no es tomando el capital, la mano de obra y otros factores de producción de otras partes de la economía?

Los automóviles, camiones y tractores desplazaron a los caballos de su histórico e importante papel en el transporte y la agricultura en el siglo XX en Estados Unidos, y de esta manera liberaron todos los recursos necesarios para alimentar y mantener un gran número de caballos. Los trabajadores también fueron desplazados del sector agrícola a medida que los métodos de cultivo se volvieron más eficientes. Uno de los factores claves en el crecimiento de la producción industrial durante el siglo XX fue el crecimiento constante de la disponibilidad de trabajadores que fueron desplazados desde la agricultura. ¿De qué otra manera pudieron las industrias modernas haber obtenido los millones de trabajadores que necesitaban para hacer funcionar sus fábricas, si no era trayéndolos de las granjas?

Aquellos que lamentan la desaparición de la granja familiar, a menudo no ven ninguna conexión entre ella y la mayor producción de bienes y servicios por parte de la industria y el comercio, que crearon un mejor nivel de vida para millones de personas. No hay nada más fácil para la prensa o los políticos que presentar historias de «interés humano» sobre alguien cuya familia se había dedicado a la agricultura durante generaciones y que ahora se había visto obligado a dejar el estilo de vida que conocía y amaba a causa de las impersonales fuerzas económicas del mercado. Lo que olvidan es que estas fuerzas «impersonales» representan beneficios para los consumidores, quienes son tan personas como los productores que han sido seleccionados de forma intencionada para ser el centro de atención. Siempre existirá la tentación de tratar de «solucionar» el problema de aquellos cuyas situaciones difíciles han sido escogidas para ser el centro de atención, sin considerar las repercusiones para otras personas en otros lugares.

El constante cambio de recursos de un usuario a otro, que ha contribuido a la prosperidad de Estados Unidos, fue obstruido durante décadas en la India, lo que llevó a políticas que hacían prácticamente imposible despedir a un trabajador o cerrar ciertas empresas. Estas restricciones y controles gubernamentales contribuyeron a la

pobreza de la India, en una cantidad estimada de cientos de dólares per cápita al año. En un país pobre, ésa es una pérdida muy seria.

Un observador de la economía india dijo: «[…] algunas veces me pregunto cómo pudieron haber acabado tan mal las cosas cuando teníamos economistas tan brillantes». La respuesta simple a esa pregunta es que el poder vence al conocimiento, y, de hecho, durante casi medio siglo el poder supremo en la India estuvo en manos de personas comprometidas con una economía controlada por el Estado. Los esfuerzos realizados por los economistas para resaltar los errores de las políticas que se estaban siguiendo eran ejercicios de futilidad. Algunos de los más destacados economistas de la India, incluyendo un ganador del premio Nobel, simplemente se fueron del país.

Durante períodos en los que muchas personas están experimentando desastres económicos, siempre es popular revisar las leyes de quiebra para rescatar a los deudores de sus acreedores, dándoles más tiempo para que paguen sus deudas o haciendo más difícil para los acreedores que ejecuten las órdenes de desahucio de las propiedades hipotecadas o inicien acciones legales para embargar otros activos, como salarios o cuentas bancarias. Estas medidas siempre son populares y generalmente efectivas para el logro de sus objetivos inmediatos. Pero, a medida que el cobro de las deudas se vuelve cada vez más costoso, ya sea en términos de gastos directos, o bien en cuestión del tiempo que pasa sin que se pueda cobrar el dinero, los prestamistas responden haciendo que los créditos sean más inasequibles o cobrando tasas de interés más altas para cubrir los nuevos costes de cobro, o ambas cosas a la vez.

FALLOS DE MERCADO Y FALLOS DE GOBIERNO

Las imperfecciones del mercado —incluyendo elementos como los costes y beneficios externos, además de los monopolios y los cárteles— han llevado a muchos a ver las intervenciones del gobierno como algo necesario y beneficioso. El término «fallo de mercado» ha sido utilizado para describir estas imperfecciones, haciendo que muchos concluyan que debido a que la intervención gubernamental puede ser beneficiosa, así lo será. Sea o no beneficioso, haciendo un balance neto, lo que se está planteando es una pregunta empírica y no algo previsible. De igual manera que puede haber fallos de mercado, también puede haber fallos de gobierno.

LA BANCA

Los incentivos a los que las empresas estatales se enfrentan hacen que éstas lleven a cabo sus actividades de maneras muy diferentes de lo que lo harían en el libre mercado. Después de que los bancos fueran nacionalizados en la India en 1969, las

deudas incobrables subieron en un 20 por ciento para todos los préstamos pendientes. La eficiencia también se vio afectada: un emprendedor indio declaró: «Mi esposa tarda media hora en hacer un depósito o en retirar fondos de nuestra sucursal local». Además, la propiedad y control estatal de los bancos llevó a que las influencias políticas decidieran quién recibía los préstamos:

> Una vez tuve la oportunidad de reunirme con el gerente de una de las sucursales rurales de uno de los bancos nacionalizados… Era un joven sincero, muy preocupado, y quería quitarse de encima el peso de sus problemas diarios. Me dijo que ni él ni sus empleados decidían quién mostraba el perfil necesario para un préstamo. Los políticos locales eran los que siempre tomaban esta decisión. Las personas que recibían los créditos eran siempre los amigotes de los líderes políticos, que no tenían intenciones de devolver el dinero. A él le decía que tal y tal persona debía ser tratada como un «pobre digno de ayuda». Sin excepciones, todas ellas eran ricas.

La nacionalización de los bancos en la India no era simplemente un caso de transferencia de propiedad de una empresa al gobierno. La nacionalización desplazó todos los incentivos y limitaciones del mercado a aquellas propias de la política y la burocracia. Los objetivos anunciados, o incluso las sinceras esperanzas, de aquellos que crearon este desplazamiento, a menudo tenían mucho menos peso que el cambio en los incentivos y las limitaciones. Éstos cambiaron nuevamente después de que la India comenzara a permitir el funcionamiento de los bancos privados. *The Wall Street Journal* apuntó lo siguiente: «[…] la creciente clase media del país se está cambiando a los bancos privados de alta tecnología», y de esta manera «dejan a los bancos estatales con los negocios menos rentables y los peores deudores». Las personas en el sector privado puede que no hayan sido muy diferentes a aquellas en el gobierno, pero funcionaban bajo incentivos y limitaciones muy diferentes.

En Estados Unidos, el control político en las decisiones de inversión de los bancos ha sido menos agudo, pero de igual manera, ha cambiado la dirección de las inversiones de lo que serían en un libre mercado. Sobre esto, *The Wall Street Journal* apuntó:

> Los reguladores, cuya aprobación es necesaria para cualquier fusión, están decantándose por una línea dura respecto a los bancos e instituciones de ahorro y préstamo bajo la Ley de Reinversión Comunitaria, una ley que les obliga a otorgar préstamos en cada comunidad donde reciben depósitos. Un registro pobre de préstamos puede tener como consecuencia el que un acuerdo sean más lento o incluso hacer que finalmente se desbarate, mientras que un registro sólido puede acelerar la aprobación y evitar protestas de grupos comunitarios.

En otras palabras, personas que no tienen ni conocimiento sobre las instituciones financieras ni experiencia con éstas —políticos, burócratas y activistas comunitarios— tienen el poder de influir sobre las inversiones. Aun así, cuando las instituciones financieras comenzaron a sufrir grandes pérdidas en 2007 y 2008 en préstamos de «alto riesgo» *(subprime)* —Citigroup perdió más de 40.000 millones dólares— en raras ocasiones se le echó la culpa a los políticos por haber obligado a estas instituciones a prestar dinero a personas cuya solvencia crediticia estaba por debajo de lo aceptable. Al contrario, fueron los mismos políticos que habían liderado la presión sobre los prestamistas para que aceptaran los riesgos, los primeros en crear «soluciones» a las crisis resultantes, basándose en que habían tenido experiencia trabajando en los comités bancarios del Congreso y, por lo tanto, se suponía que eran expertos en temas financieros.

Como un emprendedor en la India dijo: «los indios han aprendido de dolorosas experiencias que el Estado no trabaja para la gente. La mayoría de las veces trabaja para sí mismo». De la misma manera a como lo hacen las personas de otras profesiones en otros países alrededor del mundo. El problema es que este hecho no siempre es reconocido cuando la gente se dirige al gobierno para corregir lo que está mal y satisfacer deseos hasta tal punto que no siempre es posible.

La Gran Depresión

Las trágicas y desmañadas políticas económicas de los presidentes estadounidenses de ambos partidos políticos, al igual que de los funcionarios del Sistema de la Reserva Federal, durante la Gran Depresión de la década de 1930 tienen implicaciones aleccionadoras para aquellos que consideran al gobierno como una fuerza para salvar a la economía de las imperfecciones del mercado. Los mercados son, de hecho, imperfectos, de la misma manera que todos los seres humanos son imperfectos. Pero un «fallo de mercado» no es una frase mágica que automáticamente justifica la intervención del gobierno, porque éste puede no sólo fallar, sino también puede empeorar mucho más las cosas. Mientras que la caída de la bolsa de octubre de 1929 y la subsiguiente Gran Depresión de la década de 1930 a menudo se han visto como ejemplos de fallos del capitalismo de mercado, no es para nada cierto que la caída de la bolsa haga inevitable el desempleo masivo.

Aunque el desempleo aumentó tras la caída de la bolsa, su tasa no alcanzó ni la mitad de los niveles a los que llegó después de que el gobierno realizara intervenciones a gran escala en la economía. Los cálculos, mes a mes, de dos economistas en 1993 mostraron que el creciente desempleo llegó a un punto máximo del 9 por ciento dos meses después del crac de 1929, y luego siguió una tendencia a la baja, llegando a un 6,3 por ciento en junio de 1930. El desempleo nunca llegó al 10 por ciento en ninguno de los doce meses después de la caída de la bolsa de 1929.

Pero, tras una serie de intervenciones gubernamentales, la tasa de desempleo se disparó por encima del 20 por ciento durante treinta y cinco meses consecutivos.

Estas intervenciones comenzaron con el presidente Herbert Hoover, con la imposición de los aranceles Smoot-Hawley de 1930 —los aranceles más altos en más de un siglo— con la intención de reducir las importaciones para que así se pudieran vender más productos hechos en Estados Unidos, y de esta manera crearan más empleos para los trabajadores estadounidenses. Una declaración pública, firmada por mil economistas de importantes universidades del país, advirtió sobre los peligros de estos aranceles, indicando que la Ley SmootHawley no sólo sería incapaz de reducir el desempleo, sino también sería contraproducente. Pero nada de esto impidió que el Congreso aprobase la nueva legislación o que el presidente Hoover la promulgara en junio de 1930. Después de cinco meses, la tasa de desempleo se elevó a niveles de dos cifras por primera vez en la década de 1930, y nunca cayó por debajo de ese nivel durante ningún mes durante el resto de esa década.

Las intervenciones del gobierno en la economía, que comenzaron con la presidencia de Hoover, continuaron y fueron incrementadas por su sucesor, el presidente Franklin D. Roosevelt. Pese a que a menudo se atribuyen los masivos niveles de desempleo de la década de 1930 a la caída de la bolsa de 1929, pasaron más de dos años tras el crac de 1929 antes de que la tasa de desempleo alcanzara el 20 por ciento, y se quedó en esos niveles durante casi tres años. Se puede cuestionar si lo que produjo peores resultados fue el problema inicial—la caída de la bolsa—, o bien la intervención del gobierno.

También puede que sea importante resaltar que una caída de la bolsa similar tuvo lugar en 1987, y sin ningún tipo de intervención gubernamental fue seguida de una pequeña y corta recesión muy similar a la que tuvo lugar los meses después del crac de 1929. Pero después de 1987 hubo veinte años de crecimiento económico sostenido con bajos niveles de inflación y desempleo. En resumen, pese a las similitudes de estos dos desplomes de la bolsa, sus períodos subsiguientes fueron radicalmente diferentes. Evidentemente, éstos no fueron experimentos controlados, por lo que cualquier conclusión deber ser sugestiva y no definitiva. Pero, por lo menos, cuestiona que un crac de la bolsa necesariamente deba llevar a una larga y profunda recesión. También cuestiona que fuese el mercado el que realmente falló en la década de 1930, y no el gobierno, así como si es el gobierno, y no el mercado, el que tiene mejores posibilidades de sacar a la economía de las crisis actuales.

Incentivos y limitaciones

Cualesquiera que sean los méritos o deméritos de una política de gobierno en particular, la alternativa del mercado es históricamente muy nueva, y la combinación de una democracia con un libre mercado es incluso más nueva y más rara. Como indicó un observador en la India:

> Tendemos a olvidar que una democracia liberal basada en el libre mercado es una idea relativamente nueva en la historia de la humanidad. En 1776 había una democracia liberal: Estados Unidos; en 1790 había tres, incluyendo a Francia; en 1848 había sólo cinco; en 1975 había solamente treinta y una. Hoy en día 120 de los 200 Estados del mundo dicen ser democracias, en los que vive más del 50 por ciento de la población mundial (aunque Freedom House, un *think tank* estadounidense, cuenta sólo a 86 países como realmente libres).

Donde hay gobiernos electos, sus funcionarios debe preocuparse por ser reelegidos. Eso quiere decir que no pueden admitir errores y cambiar el curso tan rápidamente como lo haría un negocio privado que funciona en un mercado competitivo para poder sobrevivir financieramente. A nadie le gusta admitir que está equivocado, pero bajo los incentivos y limitaciones de las pérdidas y ganancias, a menudo no existe otra opción que cambiar el curso antes de que las pérdidas financieras amenacen con la quiebra. En la política, sin embargo, los costes de estar equivocado por lo general son pagados por los contribuyentes, mientras que los costes de admitir los errores son pagados por los funcionarios electos.

Dados estos incentivos y limitaciones, la renuencia de los funcionarios gubernamentales a admitir estos errores y cambiar el curso es perfectamente racional desde su punto de vista. Por ejemplo, cuando, tanto fabricantes privados de aviones como Boeing, como los gobiernos británicos y franceses —que propusieron la fabricación del Concorde— contemplaron por primera vez la fabricación de aviones supersónicos para pasajeros, quedó claro que los costes de estos jets supersónicos de alto consumo de combustible serían tan elevados que habría muy pocas esperanzas de recuperar esos costes a través del cobro de pasajes que estuvieran dispuestos a pagar los pasajeros. Boeing abandonó la idea por completo, absorbiendo las pérdidas de sus esfuerzos iniciales como un mal menor, en lugar de continuar con el proyecto y asumir pérdidas aún más grandes al completarlo. Pero los gobiernos del Reino Unido y de Francia, una vez que se comprometieron con la idea del Concorde públicamente, continuaron con ella en lugar de admitir que era una mala idea.

El resultado final fue que los contribuyentes de Francia y el Reino Unido subvencionaron una aventura comercial que fue utilizada sobre todo por pasajeros muy adinerados, ya que los billetes para el Concorde eran mucho más caros que los de otros aviones que realizaban las mismas rutas, incluso cuando ni estos elevados precios llegaban a cubrir los costes en su totalidad. Finalmente, a medida que el Concorde envejeció, el avión fue desechado porque sus enormes pérdidas, que ahora eran ampliamente conocidas, hubiesen sido muy difíciles de gestionar políticamente, por no decir imposible, ya que el gobierno encontraría grandes dificultades para obtener el apoyo del público que le permitiera reemplazar unos aviones que nunca habían sido económicamente viables.

Aunque muchas veces hablamos de «el gobierno» como si este fuese una sola cosa, éste no está sólo fragmentado en intereses que pueden ser diferentes y antagónicos en un momento determinado, también su liderazgo pasa por personas totalmente diferentes con el paso del tiempo. Por esto aquellos que dieron fin al costoso experimento del Concorde no eran los mismos que habían lanzado este experimento en primer lugar. Siempre es más fácil admitir los errores de otros, y atribuirse el mérito de haberlos corregido.

En cambio, en un mercado competitivo los costes de los errores se vuelven tan altos, y de una forma tan rápida, que no existe otra opción aparte de admitir los errores propios y cambiar el curso antes de que la quiebra sea algo inminente. Debido a que la hora de la verdad llega más rápidamente en el mercado que en el gobierno, no sólo existe más presión para admitir los errores en el sector privado, sino también existe más presión para evitar cometerlos en primer lugar. Cuando se realizan propuestas para nuevos proyectos en estos diferentes sectores, las realizadas por funcionarios públicos sólo necesitan persuadir a unas pocas personas para poder tener éxito dentro del horizonte temporal que les interesa a estos funcionarios, normalmente hasta la siguiente elección. En un mercado competitivo, sin embargo, las propuestas deben convencer a aquellas personas cuyo dinero está en juego y que, por lo tanto, tienen todos los incentivos para reunir a los más capaces en el tema para evaluar la situación antes de proceder.

No es sorprendente que estos dos procesos produzcan conclusiones muy diferentes sobre situaciones idénticas. Es por eso que cuando la propuesta de construir un túnel bajo el Canal de la Mancha estaba siendo considerada, los gobiernos británicos y franceses proyectaron los costes y las supuestas ganancias, lo que hizo que el proyecto se viera como una buena inversión, al menos lo suficientemente buena para el público en el Reino Unido y Francia. Mientras tanto, las compañías que explotaban el servicio de transbordadores a través del Canal de la Mancha, evidentemente consideraron que no era así, ya que procedieron a invertir en más y más grandes barcos, lo que pudo haber sido un suicidio financiero si el túnel debajo del canal hubiese tenido el éxito que habían proyectado los políticos, ya que eso hubiese hecho que la gente tomase la ruta submarina a través del canal en lugar de los transbordadores.

Sólo después de años de construcción y más años de funcionamiento se hizo evidente el resultado económico del proyecto, pero, para ese entonces, los funcionarios británicos y franceses responsables, ya habían desaparecido del escenario político hacía muchos años. En 2004, *The Economist* relató:

> «Sin lugar a dudas, el Túnel del Canal no habría sido construido si hubiésemos previsto estos problemas», dijo Richard Shirrefs, el principal ejecutivo de Eurotunnel, esta semana. Durante estos diez años de funcionamiento no ha habido suficientes personas que utilicen la conexión submarina entre Gran

> Bretaña y Francia ni siquiera para poder pagar los intereses sobre los elevados costes de construcción, que han dejado a Eurotunnel con una deuda de 11.500 millones de dólares. Así es que, como sucedió con el Concorde supersónico, ahora se les está pidiendo a los contribuyentes que rescaten otro fiasco anglo-francés […]. Nada de esto será una sorpresa para los que no confiaban en el túnel, quienes, al igual que lo escépticos del Concorde, fueron ignorados casi por completo.

Mientras que estos ejemplos involucran a los gobiernos de Francia y el Reino Unido, incentivos y limitaciones similares —y similares resultados— se aplican a muchos gobiernos en todo el mundo.

Algunas veces, sin embargo, la corta memoria de los votantes puede salvar a los funcionarios públicos de las consecuencias de haber seguido una política que haya fallado, o haya sido abandonada silenciosamente. Por ejemplo, en Estados Unidos, tanto los estados, de forma individual, como el gobierno federal han fijado impuestos sobre la gasolina para dedicarlos a la construcción y mantenimiento de carreteras, y ambos han redirigido estos impuestos para otras cosas. En 2008, el Congreso aprobó una ley para gastar miles de millones de dólares con el objeto de prevenir la quiebra de las instituciones financieras. Sin embargo, antes de que terminase el año, los funcionarios del Departamento del Tesoro que estaban a cargo de repartir este dinero admitieron abiertamente que gran parte de él fue destinado al rescate de otras firmas en otras industrias. Nada de esto es nuevo o está limitado a Estados Unidos. Ya en 1776, Adam Smith advirtió que un fondo que era separado por el gobierno británico para pagar la deuda nacional era «un evidente y fácil expediente» para ser «aplicado mal» para otros propósitos.

Sexta parte

La economía internacional

20

Comercio internacional

> Los hechos son cosas obstinadas; y cualesquiera que sean nuestros deseos, nuestras inclinaciones o los dictados de nuestras pasiones, éstos no pueden alterar el estado de los hechos y de la evidencia.
>
> JOHN ADAMS

Cuando se discutía el histórico Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1993, *The New York Times* dijo:

> Están surgiendo muchos indicios de que el empleo fluctúa muy rápidamente entre fronteras, lo que no permite confirmar a Estados Unidos como el ganador o perdedor de empleo en los acuerdos del Tratado.

Al plantear el tema en estos términos se cometió la falacia central en muchas de las discusiones sobre el comercio internacional: presuponer que un país debe ser «perdedor» si el otro país es «ganador». Pero el comercio internacional no es un juego de suma cero. Ambas partes deben ganar o no tendría ningún sentido continuar comerciando. Tampoco es necesario que los expertos o los funcionarios gubernamentales determinen si ambas partes están ganando. Gran parte del comercio internacional, al igual que el comercio interno, lo realizan millones de individuos, que determinan si el producto que compran vale lo que cuesta y si es una mejor opción en comparación a lo que está disponible en otras partes.

En cuanto a los empleos, antes de que el Tratado entre Estados Unidos, Canadá y México hubiese entrado en vigencia, hubo nefastas predicciones de que se escucharía un «gigantesco sonido de succión» a medida que los empleos eran absorbidos desde Estados Unidos hacia México a causa de los bajos salarios en México. En realidad, el número de empleos en Estados Unidos se incrementó tras la firma del Tratado y la tasa de desempleo cayó durante los siguientes siete años de más del 7 por ciento al 4 por ciento, el nivel más bajo en décadas. En Canadá, la tasa de desempleo cayó del 11 por ciento al 7 por ciento en esos siete años.

¿Por qué lo que sucedió resultó ser tan radicalmente diferente de lo que se predijo? Empecemos desde cero. ¿Qué pasa cuando cualquier país, de forma aislada, se vuelve más próspero? Tiende a comprar más porque tiene con qué comprar más. Y ¿qué sucede cuando compra más? Se crea más empleo para los trabajadores que producen los bienes y servicios adicionales.

Consideremos que esto sucede en dos países y el mismo principio se mantiene. De hecho, consideremos que esto sucede en cualquier número de países y el principio seguirá siendo el mismo. Una mayor prosperidad por lo general implica más empleo.

No hay un número fijo de puestos de trabajo por los que los países deban pelear. Cuando los países se vuelven más prósperos, todos tienden a crear más empleo. La única pregunta aquí es si el comercio internacional tiende a hacer más prósperos a los países.

México era considerado como una gran amenaza que podía llevarse los empleos de Estados Unidos una vez que las barreras al comercio se redujeran. En los años después de la firma del Tratado, se crearon millones de nuevos empleos, tanto en México como en Estados Unidos. Ambos países vieron un aumento en su comercio internacional, especialmente con fuertes incrementos en los bienes cubiertos por el Tratado.

Los hechos básicos del comercio internacional no son difíciles de comprender. Lo que es difícil de dilucidar son todos los errores y los términos que muchas veces saturan la discusión. El gran Juez de la Corte Suprema de Justicia de Estados Unidos, Oliver Wendell Holmes, dijo: «debemos pensar en hechos en lugar de palabras». En ninguna otra área es esto más importante como en el campo del comercio internacional, donde hay tantas palabras emotivas y engañosas, que se usan para describir y confundir las cosas, que en esencia no son muy difíciles de comprender.

Por ejemplo, la terminología utilizada para describir un excedente en la exportación como un balance comercial «favorable» y un excedente en la importación como un balance comercial «desfavorable» tiene varios siglos de antigüedad. En algún momento, era generalmente aceptado que importar más de lo que se exportaba empobrecía a una nación porque la diferencia entre las importaciones y exportaciones debía ser pagada en oro, y la pérdida de oro era vista como una pérdida de riqueza nacional. Sin embargo, desde 1776, Adam Smith, en *La riqueza de las naciones*, afirmó que la riqueza real de una nación consiste en sus bienes y servicios reales, no en su provisión de oro.

Mucha gente aún no llega a comprender las implicaciones de esto en su totalidad, incluso en el siglo XXI. Si los bienes y servicios disponibles para la gente de Estados Unidos son más abundantes debido al comercio internacional, entonces los estadounidenses son más ricos, no más pobres, independientemente de que exista un «déficit» o un «superávit» en el balance comercial internacional.

Por cierto, durante la Gran Depresión de la década de 1930, Estados Unidos tenía un superávit en sus exportaciones —un balance comercial «favorable»— en cada uno de los años de esa desastrosa década. Pero lo más relevante era que tanto las importaciones como las exportaciones eran decisivamente más bajas de lo que habían sido durante la próspera década anterior. Esta reducción en el comercio internacional fue el resultado de un aumento en los aranceles de importación en países de todo el mundo, con la finalidad de tratar de salvar empleos en sus propias economías

domésticas durante un período de desempleo masivo, haciendo lo posible para evitar el comercio internacional. Muchos economistas han considerado que estas políticas empeoraron y extendieron de forma innecesaria la depresión a nivel mundial. Lo último que se necesita cuando el ingreso nacional real está cayendo es una política que lo haga caer más rápido al negar a los consumidores los beneficios de poder comprar lo que ellos desean al precio más bajo posible.

Palabras escurridizas pueden hacer que malas noticias parezcan buenas, y viceversa. Por ejemplo, el tan lamentado déficit en el comercio internacional de Estados Unidos se vio reducido a una cifra récord en la primavera de 2001, y la revista *BusinessWeek* informó bajo su titular principal: «Una decreciente brecha comercial pinta bien para Estados Unidos». Sin embargo, esto sucedía al mismo tiempo que la bolsa bajaba, el desempleo aumentaba, las ganancias de las empresas caían y la producción total de la economía estadounidense estaba a la baja. Las supuestas buenas noticias sobre el comercio internacional eran debido a una reducción en las importaciones en un momento en que la economía estaba débil. Si el país hubiese entrado en una depresión profunda, el déficit en el balance comercial internacional puede que hubiese desaparecido por completo, pero afortunadamente los estadounidenses no recibieron semejantes «buenas» noticias.

Así como Estados Unidos tenía un balance comercial «favorable» durante cada uno de los años durante la Gran Depresión de la década de 1930, también se volvió una «nación deudora» récord durante la explosiva prosperidad vivida en la década de 1990. Evidentemente, estas palabras no pueden tomarse al pie de la letra como indicadores del bienestar económico de un país. Necesitaremos examinar de forma más detallada lo que estas palabras significan en este contexto, en este capítulo y el próximo.

LAS BASES PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

Mientras que el comercio internacional tiene lugar por la misma razón que cualquier otro comercio lo hace —porque ambas partes ganan— es necesario entender por qué ambos países ganan, especialmente cuando hay tantos políticos y periodistas que enturbian las aguas afirmando lo contrario.

Las razones por las cuales los países salen ganando del comercio internacional son a menudo agrupadas por los economistas bajo tres categorías: ventajas absolutas, ventajas comparativas y economías de escala.

Es evidente por qué los estadounidenses compran bananas producidas en el Caribe. Las bananas se pueden producir a un coste mucho más bajo en los trópicos que en lugares donde sería necesario el uso de invernaderos y otros medios artificiales para mantener el calor. En los países tropicales, la naturaleza provee, de

forma gratuita, el calor que en otros países con climas más fríos tendrían que pagar para tenerlo, como es el caso de Estados Unidos. Por tanto, a los estadounidenses les conviene comprar bananas producidas en los trópicos en lugar de producirlas ellos mismos a un coste mucho mayor dentro de Estados Unidos.

Algunas veces las ventajas que un país tiene sobre otro, o sobre el resto del mundo, son extremas. La producción de café, por ejemplo, requiere una peculiar combinación de condiciones climáticas: un clima cálido pero no muy caliente, sin que el sol bañe fuertemente sobre las plantas todo el día, sin mucha humedad pero tampoco muy poca, y algunos tipos de suelos pero no otros. Reunir todos estos y otros requisitos para la producción de café reduce drásticamente el número de lugares apropiados para hacerlo. A comienzos del siglo XXI, más de la mitad del café del mundo era producido en tres países: Brasil, Vietnam y Colombia. Esto no quiere decir que otros países fuesen completamente incapaces de producir café. Simplemente que la cantidad y calidad del café que la mayoría de los países podían producir no valdría los recursos que costaría hacerlo, cuando el café puede ser comprado a esos tres países a costes más bajos.

Algunas veces las ventajas consisten simplemente en estar ubicado en el lugar correcto o hablar el idioma correcto. La India, por ejemplo, está ubicada en una zona horaria que la pone exactamente a 12 horas por delante de Estados Unidos, lo que quiere decir que una compañía estadounidense que requiere servicios informáticos las 24 horas puede contratar a una empresa en la India para que tenga a sus técnicos disponibles cuando en Estados Unidos es de noche y en la India es de día. Debido a que las personas educadas en la India hablan inglés y tiene el 30 por ciento de todos los ingenieros de software del mundo, esta combinación de circunstancias le dan a la India una amplia ventaja al competir por los servicios de informática en el mercado estadounidense. De igual manera, los países sudamericanos proveen de frutas y vegetales, que crecen en el verano, a los países de América del Norte cuando es invierno en el hemisferio norte y es verano en el hemisferio sur. Una compañía en Taiwán que fabrica ordenadores para Hewlett Packard también tiene una fábrica en la República Checa, lo que hace posible que una orden urgente de ordenadores HP, en Europa, pueda llegar a sus clientes más rápidamente de lo que lo haría desde Taiwán.

Todos estos ejemplos son lo que los economistas llaman «ventajas absolutas». Un país, por un número de razones, puede producir algunas cosas a menor coste o con mejor calidad que otro. Estas razones pueden ser el clima, la geografía, o una mezcla de habilidades en sus respectivas poblaciones. Cualquiera que sea la razón en cada caso en particular, una ventaja absoluta significa que un país simplemente puede producir un mejor producto y a un precio más bajo que otros. Los extranjeros que compran los productos de ese país se benefician de los precios más bajos, mientras que el país evidentemente se beneficia de un mercado más grande para sus productos y servicios, y, en algunos casos, del hecho de que parte de los insumos necesarios

para producir el producto son gratis, como es el calor, en los trópicos, o los ricos nutrientes del suelo en varios lugares del mundo.

También existe otra razón más sutil, pero igualmente importante, para el comercio internacional. Esto es lo que los economistas llaman «ventajas comparativas».

Ventajas comparativas

Para ilustrar lo que es una ventaja comparativa, supongamos que un país es tan eficiente que es capaz de producir cualquier cosa a un menor coste que un país vecino. ¿Existe algún beneficio que el país más eficiente pueda obtener de comerciar con su vecino?

Pues, sí.

¿Por qué? Porque el tener la capacidad de producir cualquier cosa a un menor coste no es lo mismo que ser capaz de producir todo a un coste más bajo. Cuando existen recursos escasos que tienen usos alternativos, producir más de un producto significa producir menos de otro. La pregunta no es simplemente cuánto costará, en términos de dinero o recursos, producir sillas o televisores en un país, en comparación con otro, sino cuántas sillas costará producir una televisión, cuando los recursos son desplazados de la producción de un producto a la producción de otro. Si la disyuntiva es diferente entre dos países, entonces el país que puede obtener más televisores al renunciar a la producción de sillas se puede beneficiar del comercio con el país que produce más sillas al dejar de producir televisores. Un ejemplo numérico puede ayudar a ilustrar este punto.

Presupongamos que un trabajador estadounidense produce 500 sillas al mes, mientras que un trabajador canadiense produce 450, y que un trabajador estadounidense puede producir 200 televisores en un mes, mientras que un trabajador canadiense produce 100. La siguiente tabla ilustra cómo sería la producción bajo estas condiciones si ambos países produjeran ambos productos en lugar de que cada país produjera sólo uno de ellos. En ambas tablas presumimos la misma producción por trabajador respectiva y el mismo número total de trabajadores —500— dedicados a producir estos productos en cada país:

PRODUCTOS	TRABAJADORES ESTADOUNIDENSES	PRODUCCIÓN ESTADOUNIDENSE	TRABAJADORES CANADIENSES	PRODUCCIÓN CANADIENSE
Sillas	200	100.000	200	90.000
Televisores	300	60.000	300	30.000

Cuando los dos países producen ambos productos, bajo las condiciones especificadas, su producción combinada alcanzaría un total de 190.000 sillas y 90.000 televisores al mes para un total de mil trabajadores.

¿Qué pasaría si los dos países se especializaran, con Estados Unidos poniendo a todos sus trabajadores que producen sillas a producir televisores, y Canadá haciendo lo opuesto? Entonces con la misma producción por trabajador que cada país tenía anteriormente, ahora pueden producir un total mucho mayor de los dos productos con los mismos mil trabajadores:

PRODUCTOS	TRABAJADORES ESTADOUNIDENSES	PRODUCCIÓN ESTADOUNIDENSE	TRABAJADORES CANADIENSES	PRODUCCIÓN CANADIENSE
Sillas	0	0	500	225.000
Televisores	500	100.000	0	0

Sin ningún cambio en la productividad de los trabajadores en ambos países, la producción total ahora es mayor por el mismo número de trabajadores, siendo ésta de 100.000 televisores en lugar de 90.000 y de 225.000 sillas en lugar de 190.000. Esto se debe a que cada país ahora produce con una ventaja comparativa, independientemente de si tienen una ventaja absoluta o no. Los economistas dirían que Estados Unidos tiene una «ventaja absoluta» en la producción de ambos productos, pero Canadá tiene una «ventaja comparativa» en la producción de sillas. Es decir, Canadá pierde menos televisores al desplazar recursos a la producción de sillas que lo que Estados Unidos perdería si hicieran este cambio. Bajo estas condiciones, los estadounidenses pueden tener más sillas al producir televisores e intercambiándolos por sillas con los canadienses, en lugar de producir sus propias sillas de forma directa, usando mano de obra y otros recursos que se podrían haber utilizado para la producción de algo en lo que su ventaja era mayor. Por su parte, los canadienses pueden obtener más televisores al producir sillas e intercambiarlas por televisores hechos en Estados Unidos, en lugar de producir los televisores ellos mismos.

Sólo si Estados Unidos produjera todo de forma más eficaz que Canadá por el mismo porcentaje para cada producto, entonces no habría nada que ganar del comercio porque no habría ninguna ventaja comparativa. En el mundo real, esta situación es prácticamente imposible de encontrar. Principios similares son aplicados a nivel personal en el día a día. Imagine ser, por ejemplo, un cirujano oftalmólogo que pagó sus estudios universitarios lavando automóviles. Ahora que tiene su propio coche, ¿debería lavarlo usted mismo o contratar a alguien para que lo haga en su lugar, incluso si su experiencia anterior le permite realizar el trabajo en menos tiempo que la persona que contrataría? Evidentemente, no tiene sentido desde el punto de vista financiero, o para la sociedad en términos del bienestar general, que gaste su tiempo enjabonando su automóvil en lugar de estar en un quirófano salvándole la vista a alguien. En otras palabras, aunque usted tenga una «ventaja absoluta» en ambas actividades, su ventaja comparativa, en el tratamiento de enfermedades de la vista es mucho mayor.

La clave para entender tanto los ejemplos individuales como los ejemplos sobre el comercio internacional es la realidad económica básica de la escasez. El cirujano tiene sólo 24 horas al día, al igual que cualquier otra persona. El tiempo que él utiliza para hacer una cosa es tiempo que quita a otras actividades. Esto mismo se puede aplicar a los países, que no tienen una cantidad infinita de mano de obra, tiempo u otros recursos, por lo que deben hacer ciertas cosas al coste de no hacer otras. Éste es el significado mismo de los costes económicos —alternativas renunciadas, que se aplican independientemente de si la economía en cuestión es capitalista, socialista, feudal— e independientemente de si las transacciones son domésticas o internacionales.

Los beneficios de las ventajas comparativas son especialmente importantes para los países pobres. Alguien lo dijo de esta manera:

> Las ventajas comparativas permiten que haya un lugar bajo el sol del libre mercado para todas las naciones, independientemente de lo pobres que sean, ya que hay personas de todas las naciones que pueden producir ciertos productos relativamente más eficientemente que otros.

Las ventajas comparativas no son sólo una teoría, sino un factor muy importante en la historia de muchas naciones. Ya ha pasado más de un siglo desde que el Reino Unido producía suficiente comida para alimentar a su población. Los británicos ahora obtienen suficiente comida tan sólo porque se han orientado en la producción de aquellas cosas en las que tienen una ventaja comparativa, como es la manufactura, el transporte marítimo y los servicios financieros, y han usado las ganancias para comprar alimentos de otros países. Los consumidores británicos terminaron siendo mejor alimentados y contando con más bienes manufacturados que si hubiesen producido su propia comida para alimentarse. Puesto que los costes reales de cualquier cosa que se produce son las otras cosas que se hubiesen podido producir con los mismos esfuerzos, a los británicos les hubiese costado mucha industria y comercio transferir los recursos necesarios a la agricultura para poder convertirse en autosuficientes en cuanto a los alimentos. Están en mejores circunstancias hoy al importar su comida de otros países cuya ventaja comparativa es la agricultura, aunque los agricultores de otros países no sean tan eficientes como los británicos.

Esta disyuntiva no se limita a las naciones industrializadas. Cuando se comenzó a producir cacao en los campos de África occidental, que finalmente llegó a producir la mitad del cacao del mundo, los agricultores africanos de esa zona redujeron la cantidad de alimentos que normalmente producían y plantaron árboles de cacao en sus tierras para poder ganar más dinero. Como resultado de esto, sus nuevos ingresos les permitieron poder alimentarse con la comida que se producía en otros lados. Esta comida incluía no sólo carne y vegetales producidos en la región, sino también arroz

y frutas, y pescado enlatado, todos ellos eran alimentos importados considerados productos de lujo en ese entonces.

ECONOMÍAS DE ESCALA

Mientras que las ventajas absolutas y las ventajas comparativas son razones claves del beneficio obtenido del comercio internacional, éstas no son sólo las únicas razones. Algunas veces un producto en particular requiere de una inversión tan grande en maquinaria y en ingeniería necesaria para crear esta maquinaria y el producto en sí, además del desarrollo de una fuerza laboral especializada, que la producción resultante sólo se puede vender a un precio lo suficientemente bajo para ser competitivo cuando se producen cantidades enormes gracias a las economías de escala, como se explicó en el capítulo 6.

Se ha estimado que la producción mínima de coches para obtener un coste competitivo por unidad es de entre 200.000 y 400.000 automóviles al año. El producir semejantes cantidades no es un problema serio para un país con el tamaño y la riqueza de Estados Unidos, donde cada uno de los tres fabricantes de automóviles domésticos —Ford, General Motors y Chrysler— tienen por lo menos un vehículo cuyas ventas han superado las 400.000 unidades, al igual que el fabricante japonés Toyota, mientras que la camioneta de la Serie F de Ford ha vendido más de 800.000. Pero, en un país con una población mucho más pequeña —Australia, por ejemplo— no hay forma de vender suficientes automóviles dentro del país para poder cubrir los altos costes de desarrollar automóviles desde cero y venderlos a precios lo suficientemente bajos para competir con automóviles producidos en muchas mayores cantidades en Estados Unidos o Japón. El número más alto de automóviles vendidos en Australia de un mismo fabricante sólo representa la mitad de la cantidad necesaria para cosechar todos los costes-beneficios de las economías de escala. Mientras que el número de automóviles per cápita en Australia es muy similar al de Estados Unidos, hay más de doce veces más estadounidenses que australianos en el mundo.

Incluso los automóviles fabricados en Australia han sido desarrollados en otros países: los Toyota y Mitsubishi en Japón, y los Ford y General Motors en Estados Unidos. Son, en esencia, automóviles estadounidenses o japoneses fabricados en Australia, lo que quiere decir que las compañías en Japón y Estados Unidos ya han pagado por los altísimos costes de ingeniería, investigación y otros costes necesarios para la creación de estos vehículos. Pero el mercado australiano no es lo suficientemente grande como para alcanzar a las economías de escala para producir automóviles australianos originales desde cero a un coste que les permita competir en el mercado con vehículos importados. Aunque Australia es un país moderno y próspero, con una producción por persona similar o mayor a la del Reino Unido y más alta que la de Canadá, su pequeña población limita su poder adquisitivo total a menos de un séptimo del Japón y un veinteavo del de Estados Unidos.

Las exportaciones permiten a los países alcanzar economías de escala que no serían posibles sólo con las ventas locales. Algunas compañías realizan la mayor parte de sus ventas fuera de las fronteras de sus respectivos países. Por ejemplo, Heineken no tiene que depender del pequeño mercado de los Países Bajos para sus ventas de cerveza, ya que vende en 170 países. Nokia vende sus teléfonos en todo el mundo, no sólo en su nativa Finlandia. La distinguida revista británica *The Economist* vende tres veces más copias en Estados Unidos que en Gran Bretaña. Toyota, Honda y Nissan obtienen la mayor parte de sus ganancias en América del Norte, y desde 2006, los fabricantes de automóviles japoneses en su conjunto comenzaron a fabricar más coches fuera del Japón que dentro del mismo. Países pequeños como Corea del Sur y Taiwán dependen del comercio internacional para poder fabricar muchos productos en una escala que excede en gran medida lo que pueden vender en el mercado doméstico.

En resumen, el comercio internacional es necesario para que muchos países puedan alcanzar economías de escala que les permitan vender a precios competitivos en relación con otros productos similares en el mercado mundial. Para algunos productos que requieren enormes inversiones en maquinaria e investigación, sólo unos cuantos países, muy grandes y prósperos, podrán alcanzar los niveles de producción necesarios para reponer estos costes simplemente a través de las ventas domésticas. El comercio internacional crea mayor eficacia al permitir más economías de escala a nivel mundial, incluso en países cuyos mercados no son lo suficientemente grandes para absorber toda la producción de fábricas de producción masivas, además de aprovechar las ventajas comparativas y absolutas de cada país.

Como en otros casos, algunas veces podemos entender los beneficios de una forma específica de hacer las cosas al ver qué es lo que sucede cuando se hacen de otra manera. Durante muchos años, la India dio apoyo a los pequeños negocios y mantuvo barreras contra las importaciones que podían competir con ellos. Sin embargo, el fin de las restricciones a las importaciones al final del siglo XX y comienzos del siglo XXI cambió todo eso. Así lo relató el *Far Eastern Economic Review*:

> La pesadilla de la industria de juguetes de la India viene en forma de un muñeco de plástico de treinta centímetros. Está hecho en China, dice una popular canción de una película Hindi, y cuesta aproximadamente 100 rupias (2 dólares). Los padres indios han arrasado con él en todos los mercados del país, dejando paralizadas a las fábricas de juguetes locales. Igualar la velocidad, escala y tecnología que forman parte del proceso de producción del muñeco —que dan como resultado el precio más bajo posible— está fuera de su alcance […]. En áreas como los juguetes y los zapatos, China ha desarrollado enormes economías de escala mientras que la India ha mantenido a pequeña escala, a sus productores, de forma artificial.

Los problemas económicos de los fabricantes de juguetes en la India bajo el libre mercado eclipsan los más serios problemas creados por las restricciones a las importaciones que obligaron a cientos de millones de personas, en un país muy pobre, a tener que pagar precios inflados por una serie de productos de forma innecesaria a causa de las políticas de protección de productores a pequeña escala contra la competencia de grandes productores domésticos y extranjeros. Afortunadamente, este tipo de políticas llegaron a su fin en la India en la última década del siglo XX.

RESTRICCIONES AL COMERCIO INTERNACIONAL

Existen muchas ventajas que el comercio internacional ofrece al mundo, en su conjunto, y a los países, de forma individual, al igual que otras formas de mayor eficiencia económica, ya sean locales o en el exterior, y esto desplaza a otras formas menos eficientes de hacer las cosas. Del mismo modo que el automóvil causó grandes pérdidas a la industria de los carruajes, y la propagación de cadenas de supermercados gigantes obligaron cerrar a muchas tiendas pequeñas de barrio, así también otros productos, que en ciertos países tienen una ventaja comparativa, producen pérdidas de ingresos y empleos en la industria doméstica correspondiente.

Pese a que las ganancias económicas que compensan estas pérdidas son mucho más grandes, políticamente es casi inevitable que se produzcan estridentes quejas destinadas a que el gobierno cree protecciones contra la competencia extranjera a través de varias restricciones que limiten las importaciones. Muchas de las viejas falacias en la economía han surgido de intentos por justificar estas restricciones al comercio internacional. Aunque Adam Smith refutó la mayoría de estas falacias hace ya más de dos siglos en el terreno económico, actualmente siguen manteniéndose vivas y vigorosas en la política.

Algunas personas alegan que, por ejemplo, los países ricos no pueden competir con los países donde los salarios son mucho más bajos. Por otro lado, en los países más pobres puede que digan que deben proteger sus industrias nacientes de la competencia de naciones industriales más avanzadas hasta que las industrias locales puedan adquirir la experiencia y el *know-how* requeridos para concurrir en condiciones de igualdad.

En todos los países existen quejas sobre las injustas leyes de importación y exportación que aplican otras naciones. Una de estas quejas que se escucha frecuentemente, por ejemplo, es que algunos países «arrojan» sus productos en el mercado internacional a precios artificialmente bajos, perdiendo dinero a corto plazo para conseguir cuotas del mercado que luego explotarán, una vez hayan obtenido una posición monopolística, aumentando sus precios.

En las complejidades de la vida real, muy pocas veces los argumentos son correctos o incorrectos en el ciento por ciento de los casos. Examinémoslos uno a uno, empezando con la falacia de los salarios altos.

LA FALACIA DE LOS SALARIOS ALTOS

En un país próspero como Estados Unidos, una falacia que suena muy convincente es que los productos estadounidenses no pueden competir con los productos fabricados por trabajadores que perciben sueldos más bajos en países más pobres, algunos de los cuales reciben sólo una fracción de lo que recibe un trabajador estadounidense. Pero, por convincente que suene esto, tanto la economía como la historia lo contradicen. Históricamente, los países con salarios altos han exportado sus productos a los países con ingresos bajo durante siglos. Las Provincias Unidas de los Países Bajos fueron líderes en el comercio internacional durante casi un siglo y medio —desde 1590 hasta la década de 1740— y tenían algunos de los trabajadores mejor pagados del mundo. El Reino Unido era el exportador más grande del mundo a principios del siglo XIX y su nivel de salarios era mucho más alto que en muchos, sino la mayoría, de los países en donde vendía sus productos.

En cambio, la India ha tenido salarios mucho más bajos que los de países más industrializados como Japón o Estados Unidos, pero durante muchos años restringió las importaciones de automóviles y otros productos fabricados en Japón y Estados Unidos porque sus productos no podían competir en precio o calidad con los importados. Después de que se relajaran las restricciones al comercio internacional, incluso la más importante firma industrial de la India, Tata, ha tenido que preocuparse por las importaciones desde China, pese a que los trabajadores allí tienen salarios más altos en comparación a los de la India:

> […] el grupo Tata estableció una oficina especial para educar a los diferentes sectores de su vasto imperio empresarial sobre las posibles repercusiones de la eliminación de las restricciones a las importaciones. Jiban Mukhopadhyay, el asesor económico del presidente del grupo, está a cargo de la operación. En el cajón de su escritorio guarda una corbata de seda que compró en un viaje a China. A los gerentes de la compañía que participan de los talleres de la Organización Mundial del Comercio se les pregunta su precio. «Cuesta sólo 85 rupias —señala—. Una corbata similar hecha en la India costaría 400 rupias.»

Económicamente, el error en el argumento de los salarios altos es que confunde los niveles de salarios con los costes de mano de obra, y los costes de mano de obra con los costes totales. Los niveles de salarios se miden según horas trabajadas. Los costes de mano de obra se miden por unidad producida. Los costes totales incluyen no sólo el coste de la mano de obra, sino también el coste del capital, la materia prima, el

transporte, y otras cosas necesarias para llevar a cabo la producción y llevar el producto terminado al mercado.

Cuando los trabajadores en un país próspero reciben salarios el doble de altos que en un país más pobre y producen tres veces más que ellos en una hora, entonces el país que tiene los costes de mano de obra más bajos por unidad de producción es el país con los salarios más altos. Es decir, es más barato completar una cierta cantidad de trabajo en el país más próspero simplemente porque requiere menos mano de obra, incluso cuando a cada trabajador por separado se le pague más por su tiempo. Los trabajadores mejor pagados puede que sean organizados y dirigidos de forma más eficiente, o dispongan de mejor maquinaria, o trabajen en compañías o industrias con economías de escala. En muchos casos los costes de transporte son menores en el país más desarrollado, por lo que los costes totales de llevar el producto al mercado son menores.

Existen, después de todo, razones por las que un país es más próspero que otro. En primer lugar, y a menudo, la razón es que son más eficientes en la producción y entrega de productos. En resumen, salarios más altos por unidad de tiempo no son lo mismo que costes más altos por unidad de producción y, evidentemente, los costes de mano de obra no son los únicos costes. Una empresa consultora internacional determinó que la productividad de la mano de obra en los sectores modernos de la India es del 15 por ciento respecto a la productividad de la mano de obra en Estados Unidos. En otras palabras, si se contrata a un trabajador promedio hindú y se le paga la quinta parte de lo que se le pagaría a un trabajador promedio en Estados Unidos, resultaría más costoso completar la misma cantidad de trabajo en la India que en Estados Unidos. Pagar el 20 por ciento de lo que un trabajador estadounidense ganaría a alguien que sólo produce el 15 por ciento de lo que produce un trabajador estadounidense incrementaría los costes de mano de obra.

Esto no quiere decir que los países con salarios bajos nunca podrán ganar empleos a expensas de un país con salarios altos. En lugares donde la diferencia en productividad es menor que la diferencia en los niveles de salarios, como en el caso de los programadores bien entrenados y que hablan inglés en la India, mucho del trabajo de programación estadounidense se hará en la India. Otras formas de ventajas comparativas también llevarán a un desplazamiento de trabajos a países con ventajas particulares para hacer ciertas cosas. Pero esto no implica una pérdida neta de empleos para la economía en su conjunto, al igual que otras mejoras a la eficacia, ya sean domésticas o internacionales, no implican una pérdida neta de empleos para la economía. Las pérdidas de empleos son muy reales para aquellos que las sufren, ya sea a causa de los competidores domésticos o internacionales, pero las restricciones, tanto sobre los mercados locales como internacionales, a menudo cuestan empleos al realizar un balance neto debido a que estas restricciones reducen la prosperidad sobre la cual depende la demanda de mano de obra y productos.

Los costes de mano de obra son sólo una parte de la historia. Los costes de capital y administración son una parte considerable del coste de muchos productos. En algunos casos, los costes de capital exceden los costes de la mano de obra, especialmente en industrias con costes fijos altos, como las empresas de energía y teléfono, ya que ambas deben realizar grandes inversiones en líneas de transmisión que llevan sus servicios a millones de hogares. Un país próspero normalmente tiene capital de forma abundante, y debido a la oferta y la demanda, el capital tiende a ser más barato en un país así que en países más pobres donde el capital es más escaso y su tasa de rentabilidad correspondiente es más alta.

La historia del comienzo de la industrialización de Rusia bajo los zares ilustra de qué manera la oferta de capital afecta el coste del capital. Cuando Rusia inició un programa de industrialización a gran escala en la década de 1890, los inversores extranjeros podían esperar una tasa de rentabilidad del 17,5 por ciento al año sobre sus inversiones, hasta que tanta gente invirtió en Rusia que la tasa de rentabilidad cayó con el paso de los años por debajo del 5 por ciento en 1900. Los países más pobres con altos costes de capital hubiesen tenido problemas compitiendo con países más ricos cuyos costes de capital son más bajos, aunque hubiesen tenido una ventaja real en los costes de mano de obra, que a menudo no tienen.

En un momento dado, es innegable que algunas industrias se verán afectadas negativamente por la competencia de los productos importados, de igual manera que se ven afectadas por cualquier otra fuente de productos mejores o más baratos, ya sean domésticos o extranjeros. Estas otras fuentes de mayor eficacia están siempre presentes, obligando a las industrias a modernizarse, reducir sus tamaños o cerrar. Aun así, cuando la causa de esto son los productos extranjeros, puede hacerse ver políticamente como un caso de nuestro país contra el de ellos, pero en realidad es la misma vieja historia de grupos de presión domésticos contra los consumidores.

SALVAR EMPLEOS

Durante períodos con altos niveles de desempleo, es especialmente probable que los políticos se encuentren bajo una fuerte presión para rescatar a ciertas industrias, que están perdiendo dinero y puestos de trabajo, mediante la reducción de las importaciones que compiten con ellas. Uno de los ejemplos más trágicos de estas restricciones ocurrió durante la depresión mundial de la década de 1930, cuando los aranceles y otras restricciones se incrementaron en todo del mundo. El resultado fue que en 1933 las exportaciones mundiales eran sólo un tercio de lo que habían sido en 1929. Así como el libre mercado provee beneficios a todos los países de forma simultánea, de igual manera las restricciones al comercio disminuyen la eficiencia de todos los países de forma simultánea, reduciendo los niveles de vida, sin producir el aumento en el empleo que se esperaba.

Estas restricciones comerciales en todo el mundo se desencadenaron con la aprobación de los aranceles Smoot-Hawley en Estados Unidos, en 1930, que los aumentaron a niveles nunca antes vistos. Otros países contestaron con fuertes restricciones a las importaciones de los productos estadounidenses. Además, las mismas presiones políticas que tuvieron lugar en Estados Unidos también se dieron en otros países, puesto que sonaba convincente para muchas personas que para proteger los puestos de trabajo en casa se debían reducir las importaciones desde países extranjeros. El efecto fue que, debido a los aranceles Smoot-Hawley, muchos otros países, además de Estados Unidos, adoptaron fuertes restricciones al comercio. Las consecuencias económicas fueron muy diferentes a las pretendidas por los que aprobaron los aranceles, pero fueron precisamente lo que habían predicho más de mil economistas que firmaron una declaración pública en contra del aumento de los aranceles, dirigida al senador Smoot, el congresista Hawley, y el presidente Herbert Hoover. Entre otras cosas, dijeron:

> Estados Unidos ahora se enfrenta al problema del desempleo. Los que proponen aranceles más altos aseguran que un incremento en las tasas creará empleo para los parados. Esto no es cierto. No podemos aumentar el empleo restringiendo el comercio.

Estos mil economistas —entre los cuales estaban muchos de los más prestigiosos profesores de economía de Harvard, Columbia y la Universidad de Chicago— predijeron correctamente que otros países impondrían, en «represalia», aranceles sobre los productos estadounidenses. También predijeron que «la gran mayoría» de agricultores estadounidenses, que se encontraban entre los mayores defensores de los aranceles, finalmente terminaría perdiendo, a medida que otros países restringiesen la importación de productos agrícolas estadounidenses. Todas estas predicciones se cumplieron: el desempleo empeoró y las exportaciones agrícolas se desplomaron, junto a una caída general en el comercio internacional. La tasa de desempleo en Estados Unidos era del 6 por ciento en junio de 1930, que fue el momento en el que se aprobaron los aranceles de Smoot-Hawley, en comparación con el 8 por ciento en enero del año siguiente. Un año después, el desempleo era del 15 por ciento, y otro año más tarde alcanzó el 26 por ciento. Todo esto no puede ser atribuido tan sólo a los aranceles. Pero la idea que se mantenía tras los aranceles era que éstos reducirían el desempleo.[39]

En un momento dado, un arancel de protección u otra restricción a las importaciones puede proporcionar un alivio inmediato a una industria en particular, y así ganar el apoyo político y financiero de las corporaciones y sindicatos en esa industria. Pero, al igual que muchos beneficios políticos, se produce a costa de otros que puede que no estén igualmente organizados, sean notorios o ruidosos. Cuando el número de empleos en la industria estadounidense cayó de 340.000 a 125.000 durante

la década de 1980, esto tuvo un impacto devastador y fue una importante noticia económica y política. También llevó a una serie de leyes y regulaciones destinadas a reducir la cantidad de acero importado que competía con el acero producido en el país. Por supuesto, esta reducción en la oferta provocó un alza en los precios del acero dentro de Estados Unidos y, por tanto, costes más altos para todas las otras industrias estadounidenses que fabricaban productos hechos de acero, que van desde automóviles hasta torres petroleras.

Todos estos productos hechos de acero ahora se encontraban en desventaja para competir con los fabricados en el extranjero, tanto dentro de Estados Unidos como en los mercados internacionales. Se ha estimado que los aranceles sobre el acero produjeron 240 millones de dólares en ganancias adicionales para las empresas del sector y salvaron 5.000 empleos en las acererías. Al mismo tiempo, aquellas industrias estadounidenses que manufacturaban productos hechos con este acero, artificialmente más caro, perdieron alrededor de 600 millones de dólares en ganancias y 26.000 empleos como resultado de la política arancelaria. De igual manera, un estudio sobre las restricciones a la importación de azúcar en Estados Unidos indicó que, mientras que había salvado empleos en la industria del azúcar, a la industria de los dulces le costó tres veces más el número de empleos, debido al alto coste del azúcar utilizado para hacer estos productos. Algunas empresas estadounidenses se trasladaron a Canadá y a México porque los costes del azúcar eran más bajos en ambos países.

Las restricciones al comercio internacional proporciona otro ejemplo de la falacia de la composición, la creencia de que lo que es cierto para una parte lo es para el todo. No hay duda de que una industria en particular o una ocupación se verá beneficiada por las restricciones al comercio internacional. La falacia está en creer que esto significa que la economía en su conjunto se verá beneficiada, ya sea respecto al empleo o a las ganancias.

Industrias incipientes

Uno de los argumentos para las restricciones al comercio internacional que los economistas han reconocido como válido, al menos en teoría, es el de proteger a las industrias incipientes, de forma temporal, hasta que puedan desarrollar las habilidades y la experiencia necesaria para competir con las extranjeras, de largas trayectorias. Una vez se alcanza este punto, la protección (ya sean aranceles, cuotas de importación, o cualquier otra cosa) puede ser retirada y se puede permitir que la empresa triunfe o caiga ante la competencia del mercado. No obstante, en la práctica, una industria nueva que está en sus inicios casi nunca tiene suficiente influencia política —votos de los empleados, contribuciones a las campañas políticas por parte de los empresarios, gobiernos locales dependientes de sus impuestos— como para obtener protección contra la competencia extranjera.

Por otra parte, una vieja e ineficiente industria que ha visto mejores tiempos puede que aún le quede algo de influencia política, y pueda hacer que se apruebe legislación proteccionista o subvenciones del gobierno para evitar su propia extinción a costas de los consumidores, los contribuyentes o ambos.

DEFENSA NACIONAL

Es poco probable que incluso los más grandes defensores del libre comercio quieran depender de las importaciones de equipamiento y suministros militares de naciones que, en algún momento, podrían terminar siendo naciones enemigas. Es por eso que el suministro doméstico de municiones y de armas de guerra ha sido apoyado de una forma u otra durante mucho tiempo, para asegurar que esos proveedores estén disponibles para suministrar lo que sea necesario para la defensa nacional.

Uno de los casos raros en la historia donde un pueblo dependió de potenciales enemigos para obtener sus suministros militares ocurrió durante la época colonial en América del Norte, donde los nativos americanos obtuvieron armas y municiones de los colonos europeos. Cuando la guerra estalló entre ellos, los nativos podían haber ganado la mayoría de las batallas, pero acabaron perdiendo la guerra cuando comenzaron a quedarse sin balas, y sólo los colonos blancos las tenían. Debido a que las armas y las balas eran productos de la civilización europea, los nativos no tenían otra opción que depender de esa fuente. Pero los países sí optan, sin excepción, por sus propios proveedores domésticos con aquellas cosas que son esenciales para su propia supervivencia. Desafortunadamente, el término «esencial para la defensa nacional» puede ser —y ha sido— extendido para incluir productos que están relacionados con necesidades militares de forma remota, tangencial o ficticia. Estos productos pueden recibir protección bajo la etiqueta de defensa nacional, cuando en realidad la reciben por razones puramente egoístas. En resumen, mientras que el argumento a favor de las restricciones al comercio internacional bajo la etiqueta de la defensa nacional puede ser válido, si es válido o no para una industria en particular, en un país particular, depende de las circunstancias reales de esa industria, ese país, y de ese momento.

Diferentes países pueden representar diferentes probabilidades de convertirse en enemigos futuros, por lo que los peligros de depender de proveedores extranjeros de equipamiento militar varían según los países involucrados. En 2004, por ejemplo, Canadá fue el receptor extranjero más grande de contratos del Pentágono —un total de 601 millones de dólares— seguido por el Reino Unido e Israel. Ninguno de estos países es probable que entre en guerra con Estados Unidos.

Algunas veces no es la importación de productos físicos en sí, sino la exportación de la tecnología, que viene incorporada en los productos, lo que representa una amenaza militar. En la década de 1990 se levantaron las restricciones para la venta de productos estadounidenses que utilizaban tecnología informatizada avanzada a China,

pese a las objeciones de las autoridades militares de Estados Unidos. El ejército quería mantener estas restricciones porque esta tecnología le permitiría al ejército chino adquirir la habilidad de apuntar misiles nucleares de forma más precisa a las ciudades estadounidenses. No fueron los economistas sino los políticos los que favorecieron el levantamiento de estas restricciones al comercio internacional. Los economistas han reconocido hace mucho que la defensa nacional es una excepción válida al libre comercio cuando se justifique, aunque esta justificación sea utilizada para muchos casos donde no se justifica.

Dumping

Un argumento común del gobierno que se utiliza para la protección contra competidores de otros países es que éstos no compiten «justamente», sino que ofrecen sus productos en el mercado a precios por debajo de sus costes de producción. El argumento es que esto se hace para hacer quebrar a los productores, permitiendo así que el fabricante extranjero se apodere del mercado, para después subir los precios a niveles monopolísticos. En respuesta a este argumento, los gobiernos han aprobado leyes antidumping, que prohíben, restringen, o gravan fuertemente la importación de productos de empresas extranjeras acusadas de ser culpables de esta práctica.

Todo este argumento depende de si efectivamente el productor extranjero está vendiendo productos por debajo de sus costes de producción. Como ya se indicó en los capítulos 6 y 7, determinar los costes de producción en la práctica no es fácil, incluso para una firma que funciona dentro del mismo país cuyo gobierno está tratando de determinar sus costes. Para los funcionarios públicos europeos que tratan de determinar los costes de producción de una compañía ubicada en el sureste asiático es incluso más problemático, especialmente si están investigando otros casos de dumping en el mundo al mismo tiempo. Lo único que resulta fácil es cuando los productores domésticos presentan estas denuncias cuando las importaciones les están quitando clientes.

Dadas las indecisiones en el momento de determinar los costes, el camino de menor resistencia para los funcionarios que investigan los cargos de dumping es simplemente el de aceptarlos. Las autoridades en la Unión Europea, por ejemplo, declararon que un productor de bicicletas de montaña, en Tailandia, estaba exportando estas bicicletas a Europa por debajo de sus costes de producción porque estaba cobrando en Europa menos por ellas del precio que pedía en Tailandia. Sin embargo, debido a que existen economías de escala, los costes del productor tailandés cuando vendía una gran cantidad de bicicletas de montaña en Europa probablemente no llegarían a ser tan altos como los costes de otros productores que vendían un número mucho menor de éstas dentro de Tailandia, donde una población mucho más pequeña y más pobre tiene una demanda mucho menor por un producto de lujo como

éste. De hecho, es muy probable que los costes de este productor al vender un número pequeño de bicicletas de montaña en Tailandia hayan sido más altos que los costes de vender grandes cantidades de bicicletas en pedidos grandes para Europa. Vender bicicletas en Europa a precios más bajos que el precio al que otros productores de bicicletas las ofrecían en Tailandia no necesariamente quiere decir que estaban cobrando un precio menor a sus costes en el enorme mercado europeo.

Esta situación no fue la única. La Unión Europea ha aplicado leyes antidumping contra ropa de cama fabricada en Egipto, antibióticos de la India, zapatos de China, hornos microondas de Malasia, o glutamato monosódico de Brasil, entre otros productos de otros lugares. La Unión Europea tampoco está sola en esto. Estados Unidos ha aplicado leyes antidumping contra acero de Japón, aluminio de Rusia y carritos de golf de Polonia, entre otros productos. Sin ningún fundamento serio para determinar los costes de producción de estos artículos, las agencias gubernamentales de Estados Unidos se respaldan en «la mejor información disponible», la cual por lo general es ofrecida por aquellos negocios que están tratando de mantener fuera del país a los competidores.

Cualquiera que sea la teoría detrás de las leyes antidumping, en la práctica no son más que una parte de un arsenal de proteccionismo para productores domésticos, a costas de los consumidores domésticos. Además, incluso la teoría no está libre de problemas. La teoría de dumping es la versión internacional de la teoría de «precios predatorios», cuyos problemas son expuestos en el capítulo 23. La fijación de precios predatorios es una acusación que es fácil de hacer y difícil de probar o refutar, ya sea doméstica o internacionalmente. Donde existe un sesgo político para aceptar la acusación, ésta no tiene que ser probada.

TIPOS DE RESTRICCIONES

Los aranceles son impuestos sobre las importaciones que sirven para aumentar los precios de esas importaciones y, por tanto, permitir a los productores domésticos cobrar precios más altos por productos competidores, de los que podrían cobrar si tuvieran que enfrentarse a una competencia extranjera más barata. Las cuotas de importación también evitan que las empresas extranjeras compitan en condición de igualdad con los productores locales. Aunque los aranceles y las cuotas puede que tengan los mismos resultados económicos, estos efectos no son igualmente evidentes para el público. Es por esto que, mientras que un arancel de 10 dólares sobre algún artículo importado puede permitir a los productores domésticos de este artículo cobrar 10 dólares más de lo que harían en caso contrario, sin perder terreno frente a los productores extranjeros, una apropiada limitación del número de artículos importados también puede elevar el precio de éstos en 10 dólares debido a su efecto en la oferta y la demanda. En el último caso, sin embargo, es muy difícil para el público votante poder ver y cuantificar los efectos. Lo que esto puede significar

políticamente es que una restricción de cuotas de importación que eleva el precio de un artículo en 15 dólares puede ser tan fácil de hacer aprobar como un arancel de 10 dólares.

Algunas veces este enfoque es reforzado por acusaciones de que uno u otro país está siendo «injusto» en sus restricciones a las importaciones desde Estados Unidos. Pero la triste realidad es que prácticamente todos los países imponen restricciones «injustas» a las importaciones, especialmente en respuesta a grupos de presión internos. Sin embargo, en este como en cualquier otro caso, es posible tomar decisiones según las opciones que se presentan. Las restricciones de otros países puede que nos priven tanto a nosotros como a ellos de algunos de los beneficios del comercio internacional. Si hacemos lo mismo en represalia, nos estaremos privando de incluso más beneficios. Si dejamos que «se salgan con la suya», esto minimizará las pérdidas en ambos lados.

Pero los disfraces más efectivos para las restricciones comerciales son las restricciones de sanitarias y seguridad sobre las importaciones: reglas que a menudo van mucho más allá de lo que realmente es necesario para la salud o la seguridad. Simples requisitos de papeleo pueden crear tantos embrollos que el tiempo necesario para cumplimentarlos incremente tanto los costes que los vuelva prohibitivos, especialmente para los productos perecederos. Si a alguien le toma una semana hacer pasar sus frutas por la aduana, tal vez sea mejor no enviarlas. Todas estas medidas, que han sido adoptadas por países de todo el mundo, comparten con las cuotas de importación el hecho de que representan una ventaja política, ya que su efecto exacto sobre los precios al consumidor es difícil de cuantificar, independientemente de lo grande que éste sea.

CONDICIONES CAMBIANTES

Con el paso del tiempo, las ventajas comparativas cambian, y esto provoca que los centros de producción internacionales pasen de un país a otro. Por ejemplo, cuando los ordenadores eran un producto nuevo y exótico, gran parte de su desarrollo inicial tuvo lugar en Estados Unidos. No obstante, las innovaciones tecnológicas lo convirtieron en un artículo ampliamente utilizado y muchas personas aprendieron a producirlo, de manera que Estados Unidos tenía ventaja comparativa en el desarrollo de nuevos diseños de software, pero las máquinas en sí podían ensamblarse en otros países más pobres, y, de hecho, así se hizo. Incluso los ordenadores que se vendían en Estados Unidos, bajo marcas estadounidenses, a menudo se fabricaban en Asia. A comienzos del siglo XXI, la revista *The Economist* indicó: «Taiwán ahora produce la gran mayoría de los componentes de ordenadores». Este patrón se extendió más allá de Estados Unidos y Taiwán, según detalló el *Far Eastern Economic Review*: «[…]

las firmas asiáticas dependen, en gran medida, de las firmas estadounidenses, japonesas y europeas como fuentes dominantes de nueva tecnología», mientras que los fabricantes asiáticos obtienen «beneficios minúsculos debido a los altos costes de las licencias cobradas por las firmas de marcas globales».

La industria del software en Estados Unidos no se hubiese expandido tanto y tan exitosamente si la mayoría de los ingenieros y técnicos hubiesen estado ocupados con la producción de máquinas que fácilmente podían ser fabricadas en algún otro país. Ya que la misma mano de obra estadounidense no puede estar en dos lugares al mismo tiempo, se puede trasladar allí donde su ventaja comparativa sea más grande, sólo si el país «pierde empleos» donde no tienen ninguna ventaja comparativa. Es por eso que Estados Unidos pudo alcanzar niveles de prosperidad y rápido crecimiento del empleo, justo en el momento en el que los titulares de la prensa anunciaban miles de despidos de trabajadores en algunas industrias estadounidenses y cientos de miles en otras.

Independientemente de la industria o el país, si un millón de nuevos y bien pagados empleos se crean en compañías, en todo el país, como resultado del comercio internacional, eso tiene menos peso político que si medio millón de empleos se pierden en una industria donde los sindicatos y las asociaciones de empresarios pueden alzar la voz. Cuando el millón de nuevos empleos representa una docena de empleos por aquí y otra por allá, en innumerables negocios esparcidos por toda la nación, no hay suficiente concentración de intereses económicos e influencias políticas en ningún lugar en particular para que valga la pena realizar una campaña comparable. Por tanto, se promulgan leyes que restringen el comercio internacional para el beneficio de un distrito concentrado y ruidoso, aunque estas restricciones causen muchas más pérdidas de empleo a nivel nacional.

La transferencia directa de ciertos trabajos a un país en el extranjero —externalización al extranjero— atrae mucho la atención de políticos y de los medios de comunicación, como cuando trabajos británicos o estadounidenses de atención telefónica al cliente son transferidos a la India, donde los indios que hablan inglés responden llamadas para la tienda de almacenes Harrod’s en Londres, o los ingenieros de software de la India responden llamadas a empresas de informática estadounidenses solicitando información técnica. Incluso hay una empresa en la India llamada TutorVista que ofrece clases particulares a estudiantes estadounidenses por teléfono, usando 600 tutores en la India para atender a 10.000 suscriptores estadounidenses.

Aquellos que lamentan el número de trabajos que se transfieren a otros países casi nunca dicen si éstas son pérdidas netas de empleo. Mientras que muchos trabajos estadounidenses han sido «exportados» a la India y a otros países, muchos otros países «exportan» sus trabajos a Estados Unidos. La compañía alemana Siemens emplea a decenas de miles de estadounidenses en Estados Unidos, al igual que lo

hacen los fabricantes de automóviles japoneses, Honda y Toyota. El número total de estadounidenses empleados por compañías multinacionales es de varios millones.

La cantidad de trabajos que se exportan en una dirección, en comparación con la cantidad de empleos exportados en la dirección opuesta, cambia con el tiempo. Entre 1977 y 2001 el número de empleos creados en Estados Unidos por empresas multinacionales extranjeras creció en 4,7 millones, mientras que el número de empleos creados en otros países por empresas multinacionales estadounidenses creció sólo en 2,8 millones. Sin embargo, durante la última década de esa época, fueron creados más empleos por empresas estadounidenses en el exterior que los creados por empresas extranjeras en Estados Unidos. La dirección de la externalización no es sólo volátil e impredecible, la diferencia neta en el número de empleos es pequeña en comparación con el empleo total en el país. Además, estas comparaciones excluyen los empleos creados en la economía en su conjunto como resultado de una mayor eficiencia y riqueza creada por las transacciones internacionales.

Incluso cuando un país pierde empleos porque se están yendo a otros países con la exportación de empleo, haciendo un balance neto, sin embargo, puede que tenga más empleos de los que tendría si no hubiese habido externalización. Esto se debe a que la nueva riqueza que se genera a través de las transacciones internacionales se traduce en una mayor demanda de bienes y servicios en general, incluyendo bienes y servicios producidos por trabajadores en industrias ciento por ciento domésticas.

21

Transferencias internacionales de riqueza

> La industria financiera es la más cosmopolita del mundo porque su producto, el dinero, es más portátil y más ampliamente utilizado que ningún otro.
>
> MICHAEL MANDELBAUM

Las transferencias de riqueza entre las naciones pueden tomar muchas formas. Los individuos y negocios en un país determinado pueden invertir de forma directa en las empresas de otros países. Durante el año 2008, los estadounidenses, por ejemplo, invirtieron más de 160.000 millones de dólares de forma directa en otros países mientras que los extranjeros invirtieron una cifra un tanto más elevada en Estados Unidos, haciendo del país el mayor receptor y la mayor fuente de inversiones extranjeras del mundo. Los ciudadanos de una nación en particular pueden depositar su dinero en los bancos de otro país, los cuales por su parte otorgarán préstamos a individuos y empresas, haciendo de ello inversión extranjera indirecta. Un 44 por ciento de los bonos en circulación emitidos por el gobierno de Estados Unidos están en manos de personas de otros países.

Además de las inversiones de diversos tipos, existen remesas que son enviadas por las personas que viven en el extranjero a familiares en sus países de origen. En 2003, una encuesta en México reveló que casi la quinta parte de los 100 millones de personas en ese país recibían dinero de sus familiares de Estados Unidos, lo que suma un total de más de 14.000 millones de dólares. No se trata de un fenómeno reciente ni limitado a los mexicanos. Los inmigrantes de China y la India, por ejemplo, enviaron más de 20.000 millones de dólares a sus respectivos países en 2005. El Banco Mundial informó que en 2008 los trabajadores emigrantes alrededor del mundo enviaron 328.000 millones de dólares a sus familias en sus países de origen, dinero que tiene un impacto significativo en los países pobres. Como indicaba *The Wall Street Journal*:

> El dinero enviado a Guatemala desde cuentas en el extranjero constituye el 60 por ciento de los ingresos de los hogares más pobres en ese país, y ha ayudado a reducir el número de personas que viven en la pobreza en 11 puntos porcentuales en Uganda y en 6 puntos porcentuales en Bangladesh, según estudios del Banco Mundial.

El dinero que Albania recibe hoy en día es igual a más del 15 por ciento del PIB de ese país. Las remesas enviadas a Haití y Moldavia equivalen a la cuarta parte del PIB

en ambos países, y para Tonga más del 30 por ciento. Las remesas internacionales han desempeñado una función particularmente importante para la gente pobre en países pobres. En 1840, las remesas de inmigrantes irlandeses en Estados Unidos a sus familiares en Irlanda permitieron a muchos de éstos no sólo sobrevivir la hambruna, sino también emigrar a Estados Unidos.

No obstante, existen otras transferencias internacionales de riqueza no tan benignas. Siglos atrás, los poderes imperiales simplemente transferían vastas cantidades de riqueza de las naciones que habían conquistado. Alejandro el Grande saqueó los tesoros de los persas; España se llevó enormes cantidades de oro y plata que tomó de los pueblos nativos que había conquistado en el hemisferio occidental y obligó a algunos de ellos a entrar a las minas a sacar más; Julio César fue uno de los muchos conquistadores romanos en marchar triunfalmente a través de la ciudad eterna, mostrando las riquezas y los esclavos que había capturado en sus victorias en el extranjero. En tiempos más recientes, tanto las naciones más prósperas como algunas agencias internacionales han transferido parte de su riqueza a los países más pobres bajo el nombre de «ayuda exterior».

Nada de esto es muy complicado, siempre y cuando recordemos la advertencia del jurista Oliver Wendell Holmes de pensar en «hechos en lugar de palabras». En el caso del comercio internacional y las transferencias internacionales de riqueza, las cosas son relativamente simples, pero las palabras a menudo son engañosas y escurridizas.

INVERSIONES INTERNACIONALES

En teoría, se puede esperar que las inversiones fluyan desde donde existe abundante capital hacia donde éste sea escaso, casi como el agua busca su propio nivel. En un mundo perfecto, las naciones ricas invertirían gran parte de su capital en las más pobres, en las que el capital es más escaso y, por ello, ofrecerían una mayor tasa de rentabilidad. Sin embargo, no es lo que sucede en un mundo altamente imperfecto como en el que vivimos. Por ejemplo, de un total de 9 millones de dólares de millones de préstamos y depósitos internacionales en 2001, sólo unos 700.000 millones de dólares iban a los países pobres: menos del 8 por ciento. De los 12 billones de dólares en inversiones internacionales en valores, unos 600.000 millones fueron a los países pobres, sólo un 5 por ciento. En resumen, los países ricos tienden a invertir en otros países ricos.

Esto tiene sus razones, al igual que existen razones por las que algunos países son ricos y otros son pobres. El mayor elemento disuasorio para invertir en cualquier país es el peligro de no poder recuperar nunca el dinero invertido. Los inversores son cautelosos cuando se trata de gobiernos inestables, cuyos cambios de manos o de

políticas crean riesgos de que las condiciones bajo las cuales se hizo la inversión cambien: el más drástico cambio es la confiscación directa por parte del gobierno, o «nacionalización», como se la llama en política. La corrupción generalizada es otro elemento disuasorio para la inversión, al igual que lo es para la actividad económica en general. Es poco probable que los países que se encuentran en la cima de los índices internacionales de corrupción, como Nigeria o Rusia, atraigan inversión extranjera a la escala de lo que sus recursos naturales o demás potencial económico podría justificar. En cambio, los países con niveles de corrupción bajos suelen ser países prósperos, en su mayoría naciones europeas o de origen europeo, además de Japón y Singapur. Como se indicó en el capítulo 17, el nivel de honestidad tiene serias implicaciones económicas.

Incluso poniendo a un lado la confiscación y la corrupción, muchos países «no permiten que el capital vaya y venga libremente», según *The Economist*. Cuando el capital no puede salir con facilidad, es menos probable que alguien esté interesado en invertir. No es la pobreza en sí la que ahuyenta las inversiones. Cuando Hong Kong se convirtió en una colonia británica tuvo unos comienzos modestos, pero aun así creció hasta convertirse en una potencia industrial, y llegó a tener más comercio internacional que un país tan grande como la India. Entradas masivas de capital ayudaron a Hong Kong a desarrollarse, con las ventajas de operar bajo la seguridad de las leyes británicas, con impuestos bajos, y algunos de los movimientos de capital y de comercio más libres en el mundo. De igual manera, hoy en día la India continúa siendo un país muy pobre, pero desde que los controles sobre su economía se relajaron, las inversiones han comenzado a llegar en grandes cantidades, en especial en la región de Bangalore, donde un gran número de ingenieros de software ha atraído a inversores de Silicon Valley en California, lo que ha supuesto, de hecho, un nuevo Silicon Valley en la India.

Más allá de lo simples y claros que puedan ser los principios básicos de las internacionalizaciones de riqueza, las palabras y las reglas contables pueden hacerlas más complicadas de lo que son. Si los estadounidenses compran más productos japoneses de lo que los japoneses adquieren productos estadounidenses, entonces los nipones reciben dólares de Estados Unidos para cubrir la diferencia. Debido a que los japoneses no van a quedarse con estos dólares como recuerdo, normalmente terminan invirtiéndolos en la economía estadounidense. En muchos casos, el dinero nunca se va de Estados Unidos. Los japoneses simplemente comprarán bienes de inversión —el Centro Rockefeller, por ejemplo— en lugar de bienes de consumo. Los dólares de Estados Unidos no tienen ningún valor para los japoneses si no los gastan en algo. En términos generales, el comercio internacional debe equilibrarse, pero sucede que las convenciones de contabilidad internacional toman en cuenta las importaciones y las exportaciones en el «balance comercial», pero no las cosas inamovibles, como el Centro Rockefeller. Sin embargo, las convenciones de contabilidad y las realidades económicas pueden ser muy diferentes.

Durante algunos años, el automóvil más vendido en Estados Unidos es un Honda o un Toyota, pero ningún coche fabricado en Detroit ha sido nunca el más vendido en Japón. El resultado es que los fabricantes de automóviles japoneses reciben miles de millones de dólares en dinero estadounidense y Japón termina teniendo un superávit comercial neto con Estados Unidos. Pero ¿qué hacen los fabricantes de Honda y Toyota con todo ese dinero estadounidense? Una de las cosas es construir fábricas en Estados Unidos, empleando a miles de trabajadores estadounidenses para fabricar sus automóviles más cerca de sus clientes, para que así Honda y Toyota no tengan que pagar los costes de enviar coches a través del océano Pacífico. Sus empleados estadounidenses han sido remunerados con salarios lo suficientemente altos para que en varias ocasiones hayan rehusado unirse a un sindicato en elecciones con voto secreto. El 29 de julio de 2002, el Toyota número diez millones fue fabricado en Estados Unidos. Al observar los hechos, en lugar de las palabras, no hay de qué asustarse. Lo que alarma a las personas son las palabras y las reglas contables que producen números apropiados para esas palabras.

La producción total de un país consiste tanto en bienes como en servicios —viviendas, cortes de cabello, salchichas y cirugías—, pero el balance del comercio internacional consiste sólo en productos físicos en movimiento. La economía estadounidense produce más servicios que bienes, por lo que no es sorprendente que Estados Unidos importe más productos de los que exporta, y exporte más servicios de los que importa. El *know-how* y la tecnología de Estados Unidos son utilizados por otros países alrededor del mundo y éstos, evidentemente, pagan a Estados Unidos por estos servicios. Por ejemplo, la mayoría de los ordenadores personales en el mundo utilizan sistemas operativos creados por Microsoft Corporation. Pero los pagos a Microsoft y a otras compañías estadounidenses por estos servicios no son contabilizados en el balance comercial, ya que este comercio incluye sólo bienes tangibles, no servicios.

Y esto es simplemente una convención contable. Pese a ello, el «balance comercial» se hace tan visible en los medios de comunicación que todo el mundo lo considera como un todo, y no como lo que es: una figura parcial. Además, existe una fuerte aversión hacia la palabra déficit. Aun así, a menudo existe un superávit comercial sustancial a favor de Estados Unidos debido a sus servicios, que, por supuesto, son omitidos del balance comercial. En el año 2000, por ejemplo, Estados Unidos recibió 38.000 millones de dólares sólo por regalías y licencias, y más de 278.000 millones de dólares de todos los servicios que proveyeron a otros países. Esto es más del doble del PIB de Noruega.

El comentario de *The Wall Street Journal* sobre el déficit comercial fue:

> De la lista de problemas económicos sobre los que preocuparse, «el déficit comercial» está en el número 75; y continuará en este puesto a no ser que los

políticos reaccionen imponiendo nuevas barreras al comercio o devaluando la moneda.

Con los déficits comerciales, al igual que con muchas otras cosas, lo que importa no es el valor absoluto sino su tamaño relativo al de la economía en su conjunto. Mientras que Estados Unidos puede que tenga el déficit comercial más grande del mundo, también es la economía más grande del mundo. El déficit comercial estadounidense es de aproximadamente el 6 por ciento del PIB del país, aproximadamente el mismo que el de Turquía o Australia y mucho menos que el 16 por ciento de Islandia.

Cuando se contabiliza todo el dinero y los recursos que entran y salen de un país por una variedad de motivos, entonces no se está hablando del balance comercial, sino del balance de pagos, independientemente de si los pagos fueron hechos por bienes o por servicios. Mientras que este último no es tan engañoso como el balance comercial, no cuenta toda la historia, y no necesariamente tiene conexión con la salud de la economía. Irónicamente, uno de los raros superávits en el balance de pagos para Estados Unidos a finales del siglo XX fue seguido por la recesión de 1992. Alemania ha tenido superávits en sus exportaciones de forma regular, pero al mismo tiempo su economía ha tenido ritmos de crecimiento más lentos y tasas de desempleo más altas que Estados Unidos. Nigeria ha tenido superávits en el comercio internacional durante años y sin embargo es uno de los países más pobres del mundo.

Esto no quiere decir que los países con superávits en sus balances de pagos o sus balances comerciales tengan una desventaja económica, sino que estos números, por sí solos, no necesariamente indican la prosperidad o la pobreza de una economía dada.

Los datos sobre inversiones extranjeras también dan pie a engaños. Según las reglas contables, cuando la gente de otros países invierte en Estados Unidos, esto convierte a Estados Unidos en un «deudor» de esas personas, porque los estadounidenses les deben el dinero que ellos enviaron al país, dado que ese dinero no se envió como un regalo. Cuando las personas en muchos países del mundo se sienten más seguras poniendo su dinero en bancos estadounidenses o invirtiendo en corporaciones estadounidenses en lugar de confiar en sus propios bancos y corporaciones, es cuando vastas sumas de dinero desde el exterior llegan a Estados Unidos. La inversión realizada por extranjeros en negocios estadounidenses en 1980 alcanzó los 12.000 millones de dólares y esta cantidad se incrementó con el paso de los años hasta los 200.000 millones de dólares en 1998. Para comienzos del siglo XXI, Estados Unidos recibió más del doble de lo que recibía cualquier otro país en el mundo. En 2003, los extranjeros compraron activos en Estados Unidos que superaban en 579.000 millones de dólares al gasto hecho por los estadounidenses en la compra de activos en el exterior. Esto excede el PIB de muchos países.

La mayor parte de este dinero viene de Europa, el 68 por ciento, y un 7 por ciento de Canadá, que sumado son tres cuartas partes de toda la inversión extranjera en Estados Unidos. Los países prósperos tienden a invertir en otros países prósperos.

Si lo observamos en términos de *hechos*, no hay nada malo en ello. Al crear más riqueza en Estados Unidos, estas inversiones crearon más empleos para trabajadores estadounidenses y crearon más bienes para los consumidores estadounidenses, al mismo tiempo que proveyeron ingresos para los inversores extranjeros. Si lo observamos en términos de palabras, sin embargo, se trata de una deuda a extranjeros en crecimiento.

Cuanto más próspera y segura sea la economía estadounidense, más proclives serán los inversores extranjeros a querer enviar su dinero a Estados Unidos, además de hacer que los «déficits» del balance de pagos estadounidense sean más altos y la «deuda» internacional acumulada aumente. Es por eso que no debe sorprender que la sostenida prosperidad de la economía estadounidense en la década de 1990 fue acompaña de niveles récord de déficits y deudas internacionales. Estados Unidos estaba donde se desarrollaba la acción y allí es donde muchos extranjeros querían que estuviese su dinero. Para finales de 2001, Estados Unidos tenía una deuda de 1,3 billones de dólares a extranjeros, incluyendo algunas instituciones internacionales. Mientras que esto resultó en gran medida en una mayor prosperidad para los estadounidenses, no quiere decir que las cosas no pueden ser diferentes para otros países en circunstancias distintas.

Algunos países prósperos invierten más en el exterior de lo que otros países invierten en ellos. Francia, el Reino Unido y Japón, por ejemplo, invierten cientos de miles de millones de dólares más en otros países de lo que otros países invierten en ellos. No hay nada intrínsecamente malo en ser una nación acreedora, de igual manera que no hay nada intrínsecamente malo en ser una nación deudora. Todo depende de las circunstancias particulares, las oportunidades, y las limitaciones de cada país. Suiza, por ejemplo, ha tenido una inversión neta en otros países mayor al PIB suizo. Vastas sumas de dinero ingresan en Suiza convirtiéndola en un importante centro financiero, y si los suizos no pueden encontrar suficientes buenas oportunidades de inversión dentro de su pequeño país para todo este dinero, tiene todo el sentido del mundo que inviertan gran parte en otros países.

La clave aquí es que ni los déficits ni los superávits internacionales son consecuencias inevitables de la prosperidad o la pobreza, y ninguna de estas palabras, por sí solas, dicen mucho sobre el estado de la economía de un país. La palabra deuda cubre varios tipos de transacciones diferentes, algunas de las cuales puede que sí presenten problemas y algunas otras no. Cada vez que alguien realiza un depósito de cien dólares en el banco, la deuda de ese banco se incrementa, porque el dinero aún sigue siendo propiedad del depositante y el banco se lo debe. Algunas personas puede que se alarmasen si les dijeran que el banco donde tienen guardados sus ahorros de toda la vida se endeuda más y más cada mes. Pero esta preocupación no tendría

ningún sentido si lo único que esta creciente deuda indica es que hay otras personas que también están depositando su dinero en el mismo banco.

Por otro lado, si alguien simplemente está comprando cosas a crédito, entonces ésa es una deuda que se espera sea devuelta; y si esta persona acumula deudas que están por encima de sus posibilidades de pago, entonces puede que tenga serios problemas. Sin embargo, un banco no tiene ningún problema si alguien deposita millones de dólares en él, incluso si esto quiere decir que incrementaría su deuda en varios millones de dólares. Al contrario, los directores del banco probablemente estarían encantados de recibir millones de dólares, con los que pueden otorgar más créditos y ganar más intereses.

Durante la mayor parte de su historia, Estados Unidos ha sido una nación deudora, y de igual manera ha gozado del nivel de vida más alto del mundo durante muchos años. Una de las cosas que ayudó a desarrollar a la economía estadounidense e impulsó el cambio de Estados Unidos de una pequeña nación agricultora a un gigante industrial fue un flujo de capital de Europa occidental en general y del Reino Unido en particular. Esta gran cantidad de recursos permitió a Estados Unidos construir canales, fábricas y ferrocarriles intercontinentales para unir al país económicamente. Para 1890, por ejemplo, los inversores extranjeros eran dueños de aproximadamente una quinta parte de las acciones de la Baltimore & Ohio Railroad, más de un tercio de las acciones del New York Central, más de la mitad de las de la Pennsylvania Railroad, y casi dos tercios de las acciones de la Illinois Central. Incluso hoy en día, cuando las corporaciones multinacionales estadounidenses son dueñas de grandes cantidades de activos en otros países, los extranjeros han poseído más activos dentro de Estados Unidos de lo que los estadounidenses en el exterior durante más de una década.

Evidentemente, los inversores extranjeros jamás hubiesen enviado su dinero a Estados Unidos a menos que esperasen recuperarlo con intereses y dividendos. De igual manera, los emprendedores estadounidenses nunca hubiesen acordado pagar intereses y dividendos a menos que esperasen que estas inversiones producirían retornos lo suficientemente altos para cubrir estos pagos y aun así dejar ganancias para las empresas. Estas inversiones normalmente funcionaron bien, durante muchas generaciones. Pero también significó que Estados Unidos fuera oficialmente una nación deudora durante varias generaciones. Sólo como resultado de los préstamos realizados a los gobiernos europeos durante la primera guerra mundial Estados Unidos se convirtió en una nación acreedora. Desde entonces, Estados Unidos ha sido ambas cosas, dependiendo del momento. No obstante, todo lo relatado no son más que detalles contables, no determinantes de la prosperidad de Estados Unidos o de sus problemas económicos.

Mientras que los inversores extranjeros desempeñan una función vital en el desarrollo de ciertos sectores de la economía estadounidense, especialmente en el desarrollo temprano de la industria y la infraestructura, no es necesario exagerar su

importancia en general, incluso en el siglo XIX. Para la economía estadounidense en su conjunto, se ha estimado que la inversión extranjera financió casi un 6 por ciento de toda la formación de capital en Estados Unidos en el siglo XIX. Los ferrocarriles eran un caso excepcional y los bonos y acciones de estas empresas eran mayoritariamente propiedad de extranjeros. En varios otros países, el papel de los inversores extranjeros ha sido mucho más relevante que en Estados Unidos, incluso cuando la enorme economía estadounidense ha recibido más inversión extranjera en términos absolutos. A comienzos del siglo XX, los inversores extranjeros eran dueños de una quinta parte de la economía de Australia y de la mitad de la economía argentina.

Ni la economía doméstica ni la internacional representan un juego de suma cero, en el que alguien debe perder para que otros ganen. Todos pueden ganar cuando sus inversiones crean una economía cada vez mayor, pues cada vez el pastel es más grande, pastel del cual cada uno toma porciones mayores. La masiva introducción de capital extranjero contribuyó a hacer de Estados Unidos la principal nación industrializada para 1913, cuando los estadounidenses producían más de un tercio de los bienes manufacturados en el mundo. Pese a los temores en algunos países de que los inversores extranjeros se fuesen con gran parte de su riqueza nacional, lo que dejaba a la población local más pobre, puede que no haya país en el que los extranjeros se hayan ido con más cantidades de dinero que Estados Unidos. Según este razonamiento, los estadounidenses deberían ser uno de los pueblos más pobres de la tierra, en lugar de haberse convertido en uno de los países con los niveles de vida más altos del mundo. La razón de esta prosperidad es que las transacciones económicas no son un juego de suma cero. Éstas crean riqueza.

En algunos países menos afortunados, las mismas palabras usadas en contabilidad —especialmente «deuda»— puede que tengan un significado económico muy diferente. Por ejemplo, cuando las exportaciones no cubren los costes de las importaciones y no existe el *know-how* tecnológico para exportar, el gobierno puede tomar prestado dinero de otro país o de alguna agencia internacional para poder cubrir la diferencia. Se trata de deudas genuinas y razones reales por las que preocuparse. Pero el simple hecho de que exista un déficit comercial o un gran déficit en la balanza de pagos no crea crisis por sí solo, pese a que la retórica política y periodística lo pueda convertir en algo alarmante para el público.

Acechando en el fondo del confuso mar de ideas sobre el comercio internacional y las transferencias internacionales de riqueza se encuentra una suposición implícita de un juego de suma cero, donde para que algunos ganen otros deben perder. Es por eso que, por ejemplo, algunos han acusado a las corporaciones multinacionales de obtener ganancias mediante la «explotación» de trabajadores en el Tercer Mundo. De ser así, es difícil explicar por qué la gran mayoría de las inversiones estadounidenses en otros países se destinan a países más ricos, en los que deben pagar salarios más altos, y no a países más pobres, en los que los salarios son sólo una fracción de lo que

deben pagar en naciones más prósperas. En el período entre 1994 y 2002, por ejemplo, fueron más inversiones directas estadounidenses a Canadá y a las naciones europeas que al resto del mundo entero. Además, las inversiones de Estados Unidos en zonas fuertemente azotadas por la pobreza como el África subsahariana y las partes más pobres de Asia han sido de aproximadamente el 1 por ciento de todas sus inversiones a nivel mundial. Durante años, la mayoría de los puestos de trabajo creados por las compañías multinacionales estadounidenses en el exterior se han producido en países con salarios altos.

Así como las inversiones de los estadounidenses en el exterior están dirigidas predominantemente a naciones prósperas, Estados Unidos también es el receptor de inversión internacional más grande del mundo, pese a los altos salarios de los trabajadores estadounidenses. El conglomerado indio Tata compró el Hotel Ritz-Carlton en Boston y el Tetley Tea en el Reino Unido, que sólo son dos de las muchas propiedades internacionales que poseen, pese a que estas propiedades en naciones occidentales obligan a Tata Industries a pagar salarios mucho más altos de lo que lo harían en su India nativa.

¿Por qué algunas compañías con ánimo de lucro invierten mucho más en lugares donde tendrán que pagar salarios más altos a trabajadores de naciones industriales, en lugar de pagar sueldos bajos y «explotar» mano de obra en el Tercer Mundo? ¿Por qué dejan pasar oportunidades de oro para «explotar» a los trabajadores más pobres? La explotación puede que sea una explicación intelectualmente conveniente, emocionalmente satisfactoria y políticamente práctica para las diferencias en ingresos entre las naciones o entre los grupos dentro de una nación dada, pero no cuenta con la característica adicional de explicar en qué lugares las empresas con ánimo de lucro invierten la mayoría de su dinero en el exterior o en su casa. Además, incluso en países pobres, la gente más pobre son por lo general los que menos contacto tienen con las corporaciones multinacionales, a menudo porque viven alejadas de los puertos y otros centros de negocios.

Las corporaciones multinacionales estadounidenses por sí solas han proveído empleo a más de 30 millones de personas alrededor del mundo. Pero, dados sus patrones de inversión internacional, es probable que relativamente pocos de esos puestos de trabajo estén en los países más pobres, en los que más se los necesita. En algunos casos, una corporación multinacional puede, de hecho, invertir en un país del Tercer Mundo, donde los salarios locales son suficientemente bajos para compensar con la productividad de los trabajadores, y/o los altos costes de transporte en un sistema de transporte menos desarrollado, y/o los sobornos que es necesario pagar a funcionarios gubernamentales para operar en muchos países.

Se han dado varios movimientos de protesta o reforma de estudiantes universitarios y otros en los países ricos, que se muestran indignados por los bajos salarios y las condiciones de «explotación» en estas empresas en el Tercer Mundo. Sin embargo, si estos movimientos de protesta tienen éxito en la arena política,

obligando a que los salarios y las condiciones de trabajo sean mejores en estos países, el efecto puede que sea que menos compañías extranjeras inviertan en el Tercer Mundo y menos personas tengan un puesto de trabajo. Dado que las corporaciones multinacionales a menudo pagan el doble de los salarios locales en los países pobres, la pérdida de estos empleos probablemente se traduzca en más penurias para los trabajadores, incluso si sus supuestos benefactores en Occidente se felicitan a sí mismos por haber terminado con la «explotación».

OTRAS TRANSFERENCIAS

Incluso en una época en la que las inversiones internacionales alcanzan los billones de dólares, otros tipos de transferencia de riqueza entre las naciones siguen siendo importantes. Éstas incluyen remesas, ayuda exterior y transferencias de capital humano en la forma de las habilidades y la emprendeduría de los emigrantes.

REMESAS

Los emigrantes que trabajan en países extranjeros a menudo envían dinero a sus familias para mantenerlas. Durante el siglo XIX y comienzos del XX, los emigrantes italianos eran conocidos por soportar terribles condiciones de vida en varios países alrededor del mundo, incluso reduciendo su propio consumo de comida para poder enviar dinero a sus familias en Italia. La mayoría de las personas que huyeron de la hambruna en Irlanda durante la década de 1840 cruzaron el Atlántico con pasajes que fueron pagados con remesas de familiares que ya se encontraban viviendo en Estados Unidos. Lo mismo sucedió con emigrantes judíos de Europa oriental que fueron a Estados Unidos años después.

«Los emigrantes de países pobres enviaron aproximadamente 300.000 millones de dólares al año», según decía *The New York Times* en 2007. «Esto es más de tres veces del total global de la ayuda exterior, lo que convierte a las remesas en la principal fuente de dinero extranjero al mundo en desarrollo.» Las remesas son una quinta parte del PIB de Bosnia, el 25 por ciento del PIB de Honduras y el 35 por ciento del PIB de Laos.

Hubo un tiempo en que los chinos que vivían en Malasia, Indonesia y otras naciones del sudeste asiático eran conocidos por enviar dinero a sus familias en China. Los políticos y periodistas en estos países a menudo fomentaban hostilidad contra los chinos que vivían allí alegando que esas remesas estaban empobreciendo a sus países en beneficio de China. En realidad, los chinos crearon muchas de las empresas —y en algunos casos industrias enteras— de estas naciones del sudeste

asiático. Lo que ellos enviaban a China era una fracción de la riqueza que habían creado e incrementaban la de los países donde ahora vivían.

Acusaciones similares se hicieron en contra de los libaneses en África occidental, los indios y paquistaníes en África oriental, y otros grupos alrededor del mundo. La falacia subyacente en cada caso se debió al ignorar la riqueza que era creada por estos grupos, haciendo que los países a los que emigraban tuviesen más riqueza —no menos— como resultado de su presencia. Algunas veces la hostilidad generada en contra de estos grupos ha llevado a que abandonen los países de acogida o sean expulsados, lo que sin duda provoca un deterioro económico.

EMIGRANTES E INMIGRANTES

Las personas son una de las fuentes más grandes de riqueza, e industrias enteras han sido creadas por inmigrantes, así como algunas de las economías de acogida han sido transformadas por éstos también.

Históricamente, no ha sido para nada inusual que un grupo étnico o de inmigrantes cree o domine una industria completa. Los inmigrantes alemanes pusieron en pie las principales cervecerías en Estados Unidos en el siglo XIX, y la mayoría de las marcas de cerveza estadounidenses en el siglo XXI siguen elaborándose en cervecerías creadas por personas de ascendencia alemana. La cerveza más famosa de China —Tsingtao— también fue creada por alemanes, y hay cervecerías alemanas en Australia, Brasil y Argentina. No se fabricaban relojes en Londres hasta que los hugonotes que escapaban de Francia llevaron consigo sus habilidades relojeras a Inglaterra y Suiza, haciendo de estas dos naciones dos de los más importantes fabricantes de relojes en el mundo. En cambio, Francia se enfrentó a una creciente competencia en un gran número de industrias que antes había dominado porque los hugonotes que habían huido de la persecución en Francia habían puesto en pie empresas competidoras en los países vecinos.

Entre las fuentes vitales de destreza y espíritu empresarial que se encuentran tras todo éxito, primero del Reino Unido y después de Estados Unidos, al liderazgo industrial y comercial entre las naciones del mundo estuvieron los numerosos grupos de inmigrantes que se asentaron en estos países, en muchos casos escapando a la persecución o la miseria en sus tierras natales. Las industrias de la lana, el lino, el algodón, el papel y el vidrio fueron revolucionadas por trabajadores y emprendedores extranjeros en Inglaterra, mientras que los judíos y lombardos desarrollaron las instituciones financieras británicas. Estados Unidos, como un país poblado en su inmensa mayoría por inmigrantes, tuvo incluso más ocupaciones e industrias creadas o dominadas por éstos. Los primeros pianos construidos en la época colonial de Estados Unidos fueron construidos por alemanes —que también fueron pioneros en la fabricación de pianos en la Rusia zarista, en Inglaterra y en Francia— y las firmas

creadas por alemanes continúan produciendo los principales pianos estadounidenses, como Steinway y Schanbel, en el siglo XXI.

Los países de Sudamérica han dependido de los inmigrantes incluso más, en especial los de otros países al margen de las naciones conquistadoras de Portugal y España. Según el distinguido historiador francés Fernand Braudel, fueron estos inmigrantes los que «crearon el Brasil moderno, la Argentina moderna y la Chile moderna». Entre los extranjeros que han sido dueños o han dirigido más de la mitad de ciertas industrias en países específicos están los libaneses en África occidental, los griegos en el Imperio otomano, los alemanes en Brasil, los indios en Fiyi, los británicos en Argentina, los belgas en Rusia, los chinos en Malasia, y muchos otros más. Esto tampoco es algo del pasado. Cuatro quintas partes de las tiendas de donuts en California son propiedad de personas de ascendencia camboyana y más de la mitad de los médicos del Reino Unido son nacidos fuera de Gran Bretaña.

A lo largo de la historia, las pérdidas nacionales debido a la emigración han sido tan sorprendentes como los beneficios de recibir inmigrantes. Después de que los moriscos fueran expulsados de España a comienzos del siglo XVII, un clérigo español preguntó: «¿Y ahora quién hará nuestros zapatos?». Quizá esta pregunta hubiese sido mucho mejor hacérsela antes de expulsar a los moriscos, especialmente considerando que este clérigo en particular había apoyado las expulsiones. Algunos países han exportado capital humano a gran escala; por ejemplo, cuando su población joven con media o alta educación emigra a otros países que ofrecen mejores oportunidades. *The Economist* informa que más del 60 por ciento de los universitarios graduados en Fiyi, Trinidad y Tobago, Haití, Jamaica y Guyana se han trasladado a países de la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico. En el caso particular de Guyana, lo ha hecho el 83 por ciento.

Aunque no es fácil cuantificar el capital humano, la emigración de personas educadas en esta escala representa una pérdida grave de riqueza nacional. Uno de los ejemplos más dramáticos de las pérdidas de un país debido a la emigración fue el caso de la Alemania nazi, cuyas políticas antisemitas llevaron a muchos científicos judíos a escaparse hacia América, donde desempeñaron una función vital en hacer de Estados Unidos la primera nación con una bomba atómica. Por ello, el aliado de Alemania, Japón, pagó un precio incluso más alto por las políticas que llevaron a la masiva emigración de judíos de una Europa dominada por los nazis.

Sin embargo, sería engañoso evaluar el impacto de la inmigración sólo en términos de sus contribuciones positivas. Los inmigrantes también han traído consigo enfermedades, crimen, desorden interno y terrorismo. Tampoco se puede poner en la misma bolsa a todos los inmigrantes. Por poner un ejemplo, sólo un 2 por ciento de los inmigrantes japoneses recurren al sistema de asistencia social, mientras que el 46 por ciento de los de Laos lo hacen: no existe un patrón único que se aplica a todos los inmigrantes. También hay disparidades similares en los niveles de criminalidad y en otros factores tanto negativos como positivos que los inmigrantes de diferentes países

traen a Estados Unidos y llevan a otros países en otras partes del mundo. Rusia y Nigeria a menudo se encuentran entre las naciones más corruptas del mundo, y los inmigrantes de Rusia y Nigeria son famosos por su participación en actividades criminales en Estados Unidos.

Todo depende de la clase de inmigrantes de la que se esté hablando, así como de los países y de los períodos de la historia.

IMPERIALISMO

El saqueo de una nación o un pueblo por parte de otro ha sido algo muy común en la historia de la humanidad.

Aunque el imperialismo es una de las formas en las que la riqueza puede ser transferida de un país a otro, existen otras razones no económicas por las que el imperialismo ha persistido, incluso cuando a fin de cuentas esto resultaba costoso para los conquistadores. Los líderes militares puede que deseen bases estratégicas, como la base británica en Gibraltar o la estadounidense en Guantánamo (Cuba). Los misioneros instaron al gobierno del Reino Unido a que tomara el control de varios países en África en los que se estaba llevando a cabo trabajo misionero. Este tipo de solicitudes a menudo recibían objeciones por parte de los ministros de Hacienda, quienes se dieron cuenta de que el Reino Unido jamás obtendría suficiente riqueza de estos países pobres como para pagar los costes del establecimiento y control de regímenes coloniales.

Algunos individuos concretos como Cecil Rhodes puede que se hayan enriquecido en África, pero los costes impuestos sobre los contribuyentes británicos excedieron incluso la fabulosa fortuna de Rhodes. El imperialismo moderno europeo fue por lo general más impresionante en términos de tamaño que de la importancia económica de esos territorios. Cuando los imperios europeos alcanzaron su apogeo a comienzos del siglo XX, Europa occidental, con un territorio de menos del 2 por ciento del área del globo, controlaba más del 40 por ciento del planeta con sus imperios. Sin embargo, la mayoría de las principales naciones industrializadas enviaron sólo porcentajes insignificantes de sus exportaciones a sus colonias conquistadas en el Tercer Mundo y recibían importaciones que eran igualmente insignificantes en comparación a lo que estas naciones producían o compraban en forma de importaciones de otros países industrializados.

Incluso cuando el Imperio británico se encontraba en su máxima extensión a comienzos del siglo XX, el Reino Unido invertía más en Estados Unidos que en toda Asia y África juntas. Simplemente, se podía obtener más riqueza en los países ricos que en los pobres. Por razones similares, a lo largo de gran parte del siglo XX Estados Unidos invirtió más en Canadá que en toda Asia y África juntas. Sólo el ascenso de naciones industriales prósperas en la segunda mitad del siglo XX atrajo a inversores estadounidenses a esa parte del mundo. Después de que el precio del petróleo se

disparase a comienzos del siglo XXI, las inversiones en los países productores de petróleo de Oriente Medio comenzaron a llegar a raudales. *The Wall Street Journal* detalló que: «En general, la inversión extranjera directa en el Oriente Medio árabe alcanzó los 19.000 millones de dólares en 2006, un incremento en relación con los 4.000 millones de dólares invertidos en 2001». La inversión extranjera en general continúa dirigiéndose hacia donde ya hay riqueza. A comienzos del siglo XXI, Estados Unidos tenía inversiones en un país pequeño como los Países Bajos que superaban varias veces la inversión total que tenía en todo el continente africano, más grande que toda Europa o Norteamérica.

Tal vez la evidencia más poderosa en contra de la importancia económica de las colonias en el mundo moderno fue la forma en que Japón y Alemania, aun perdiendo todas sus colonias y territorios conquistados tras su derrota en la segunda guerra mundial, pudieron alcanzar niveles de prosperidad sin precedentes. La necesidad de tener colonias fue un tema central muy efectivo en la política en Japón antes de la guerra, dado que este país tenía muy pocos recursos naturales en su propio territorio. Sin embargo, después de que sus sueños de gloria militar terminaran con su derrota y devastación, Japón simplemente compró los recursos naturales que necesitaba de los países que los tenían, y prosperó de esta manera.

El imperialismo ha causado mucho sufrimiento a los pueblos conquistados. Sin embargo, en el mundo industrial moderno, ha sido en muy pocas ocasiones una fuente importante de transferencias de riqueza.

Mientras que los inversores han tendido a invertir en naciones más prósperas, haciendo tanto de éstas como de ellas mismas naciones más ricas, algunas personas muestran las inversiones en países pobres como si éstas los hicieran más pobres. El concepto marxista de «explotación» fue desarrollado en el libro de Lenin *Imperialismo*, en el que las inversiones hechas por naciones industrializadas en países no industrializados eran consideradas económicamente como equivalentes a los saqueos realizados por los antiguos conquistadores imperiales. Sin embargo, lo trágico es que es precisamente en esos países menos desarrollados en los que existe muy poca inversión extranjera donde la pobreza es más aguda. De igual manera, esos países pobres con menor comercio internacional como porcentaje de sus economías nacionales han tenido por lo general tasas de crecimiento económico más bajas que los países pobres donde el comercio internacional desempeña un papel económico más grande. De hecho, durante la década de 1990, los primeros tenían economías en retroceso, mientras que los países más «globalizados» tenían economías en crecimiento.

Las personas ricas de países pobres a menudo invierten en naciones prósperas, en las que su dinero está más protegido de revueltas políticas y confiscaciones. Irónicamente, de esta manera, los países pobres están ayudando a los industrializados a hacerse incluso más ricos. Mientras tanto, bajo las influencias de las teorías del imperialismo económico que describen las inversiones extranjeras como equivalentes

al saqueo imperial, los gobiernos en muchos países pobres han seguido políticas que ahuyentan a las inversiones extranjeras. Sin embargo, a finales del siglo XX las dolorosas consecuencias económicas de estas políticas eran tan claras para muchas personas en el Tercer Mundo que algunos gobiernos —en Sudamérica y la India, por ejemplo— comenzaron a distanciarse de estas políticas para poder disfrutar de algunos de los beneficios recibidos por otros países que habían salido de la pobreza y alcanzado la prosperidad con la ayuda de la inversión extranjera.

Las realidades económicas finalmente se abrieron paso a través de las creencias ideológicas, aunque muchas generaciones sufrieron penurias sin necesidad antes de que los principios económicos básicos fuesen finalmente aceptados. Una vez que los mercados en esos países se abrieron, los productos e inversiones extranjeras llegaron a raudales. Independientemente de lo pequeñas que parezcan las inversiones de los países prósperos en los países pobres, éstas han sido muy importantes en el Tercer Mundo, precisamente por su pobreza. Para 1991, las empresas extranjeras eran propietarias de un 27 por ciento de los negocios en Sudamérica y una década después eran dueñas del 39 por ciento.

Muchas falacias económicas se deben a la concepción de la actividad económica como un juego de suma cero, en el cual lo que alguien gana representa una pérdida para otro. Por su parte, esto se debe en muchos casos a la omisión del hecho de que la riqueza es creada en el proceso de la actividad económica. Si los pagos a inversores extranjeros empobrecieran a una nación, entonces Estados Unidos sería una de las naciones más pobres del mundo, porque los extranjeros retiraron casi 270.000 millones de la economía estadounidense en 2001, lo cual es más que el PIB de Egipto o Malasia. Dado que la mayoría de este dinero consistía en ganancias de los activos que los extranjeros tienen en Estados Unidos, los estadounidenses ya habían obtenido los beneficios de la riqueza adicional que esos activos habían ayudado a crear, y simplemente estaban compartiendo parte de la riqueza adicional con aquellos que habían contribuido a crearla en el exterior.

Una variación del tema de la explotación es la afirmación de que el libre comercio internacional aumenta la desigualdad entre las naciones ricas y las pobres. La evidencia para esta conclusión ha incluido estadísticas del Banco Mundial que muestran que la relación entre los ingresos de las veinte naciones con los ingresos más altos con los de los ingresos de las veinte naciones con los ingresos más bajos aumentó de 23 a 1 en 1960 a 36 a 1 en el año 2000. Pero estas estadísticas son sumamente engañosas porque ninguna de las veinte naciones más ricas o las veinte más pobres estaban en las mismas condiciones en 1960 que en 2000. Comprar las mismas veinte naciones en 1960 y en 2000 muestra que la relación entre el ingreso de las naciones más prósperas y el ingreso de las naciones más azotadas por la pobreza *cayó* de 23 a 1 a menos de 10 a 1. La expansión del comercio internacional es una de las maneras a través de las cuales las naciones pobres han logrado salir del final de la lista.

Es posible, por supuesto, obtener tecnología, maquinaria y conocimiento del extranjero y pagar por estas cosas con ganancias obtenidas a través de las exportaciones. Cuanto más sea un país, más serán las adversidades económicas domésticas que deberá enfrentar como precio del desarrollo económico. «Suframos de hambre pero exportemos», declaró un ministro zarista, aunque era poco probable que él personalmente sufriera de hambre. La misma filosofía fue aplicada más adelante, aunque no anunciada, durante la era de la Unión Soviética, cuando la industrialización de la economía dependía fuertemente de las importaciones financiadas gracias a las exportaciones de alimentos y otros recursos naturales. Según escribieron dos economistas años después:

> Durante el primer plan a cinco años, el 40 por ciento de las ganancias por exportaciones procedieron de las ventas de grano. En 1931, un tercio de la maquinaria y de los equipos importados en el mundo fue comprado por la Unión Soviética. De todos los equipos que se pusieron en uso en las fábricas soviéticas durante este período, entre el 80 y el 85 por ciento se compró en Occidente.

Al mismo tiempo, no obstante, el crecimiento del complejo industrial estatal soviético fue proclamado como un triunfo del comunismo, aunque de hecho representaba una importación de tecnología capitalista, mientras la comida escaseaba. La alternativa de permitir inversiones extranjeras no estaba permitida en una economía dirigida por el Estado y fundada en un rechazo feroz al capitalismo.

AYUDA EXTERIOR

Lo que llamamos «ayuda exterior» son transferencias de riqueza desde organizaciones gubernamentales extranjeras, al igual que agencias internacionales, a los gobiernos de países más pobres. El término «ayuda» presupone a priori que estas transferencias realmente ayudarán al desarrollo de las economías de los países más pobres. En algunos casos así es, pero en otros la ayuda exterior simplemente permite que los políticos de turno que se encuentran en el poder se enriquezcan a través de la corrupción y la entrega de regalos de formas políticamente estratégicas a aquellos que les pueden ayudar a mantenerse en el poder. Debido a que es una transferencia de riqueza a otros gobiernos, a diferencia de las inversiones en empresas privadas, la ayuda exterior ha fomentado la creación de empresas estatales fallidas en muchos países o la construcción de plazas, palacios u otros cuyo objetivo es el de impresionar y no el de producir.

Tal vez el programa de ayuda exterior más famoso fue el Plan Marshall, el cual transfirió riqueza de Estados Unidos a varios países de Europa occidental después de concluida la segunda guerra mundial. Este plan fue mucho más exitoso que muchos de los posteriores intentos de imitarlo al enviar ayuda exterior a los países del Tercer

Mundo. Las dificultades económicas de Europa occidental fueron causadas por la devastación física de la guerra. Una vez que se alimentó a la gente y las infraestructuras se reconstruyeron, Europa occidental simplemente continuó con su estilo de vida industrial que ya había tenido antes y de la cual habían sido pioneros. Esto era algo totalmente diferente que crear todo el conocimiento industrial inexistente en naciones pobres y no industrializadas. Lo que era necesario reconstruir en Europa era el capital físico. Lo que era necesario crear en gran parte del Tercer Mundo era más capital humano. Este último resultó ser un trabajo mucho más difícil, así como la amplia serie de habilidades necesarias en una economía moderna que Europa tardó siglos en desarrollar.

A pesar de los gigantescos y visibles fracasos y contraproducentes resultados de la ayuda exterior, no se ha detenido su continuación y expansión. Las vastas sumas de dinero entregadas por agencias de ayuda exterior como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial dan a los funcionarios de estas instituciones una enorme influencia sobre los gobiernos de los países más pobres, independientemente del éxito o fracaso de los programas que sugieren o imponen como precondiciones para dar el dinero. En resumen, no existe un límite económico para los que entregan la ayuda que determine qué acciones, políticas, organizaciones o individuos podrían sobrevivir el proceso de selección que tiene lugar a través de la competencia en el libre mercado.

Además de la «ayuda exterior» repartida por agencias internacionales, también existen subvenciones directas de gobierno a gobierno, envíos de comida gratuita y préstamos que se entregan con términos mucho más benévolos que los que están disponibles en los mercados financieros y que son periódicamente «perdonados», se les permite entrar en mora, o son «reinvertidos» al ser cancelados con los desembolsos de préstamos nuevos y más grandes. Así es como los préstamos del gobierno estadounidense a la India y los del gobierno británico a varios países del Tercer Mundo han sido simplemente cancelados, convirtiendo estos préstamos en regalos.

Algunas veces un país rico se hace cargo de toda una sociedad pobre y la subvenciona, como lo hizo Estados Unidos con Micronesia. Llegó tal cantidad de ayuda estadounidense a Micronesia que muchas personas abandonaron las actividades económicas con las que se sustentaban anteriormente, como la pesca y la agricultura. Cuando Estados Unidos decida cortar esta ayuda, no es seguro que las habilidades y experiencia que los micronesios alguna vez tuvieron sigan siendo lo suficientemente generalizadas en futuras generaciones para permitirles ser autosuficientes una vez más.

Es más probable que los resultados beneficiosos de la ayuda exterior sean divulgados por las agencias nacionales o internacionales que financian estos programas, y que los fracasos sean hechos públicos por los críticos, por lo que el efecto no se hace evidente de inmediato. Uno de los principales economistas del

desarrollo de su tiempo, el fallecido profesor Peter Bauer de la London School of Economics, argumentó que, en general, «la ayuda oficial es más probable que retrase el desarrollo en lugar de promoverlo». Ya sea que esta afirmación controvertida se acepte o se rechace, lo que es más fundamental es que términos como «ayuda exterior» no deberían insinuar un resultado que puede terminar siendo, o no, respaldado por hechos y análisis. Otra frase que presupone un resultado que puede o no materializarse es el término «países en vías de desarrollo» para los países más pobres, los cuales pueden o no estar desarrollándose al mismo ritmo que las naciones prósperas, y en muchos casos incluso estar retrocediendo económicamente con el paso de los años.

Muchos países del Tercer Mundo tienen considerables fuentes internas de riqueza que no están siendo utilizadas por una u otra razón, y esta riqueza a menudo sobrepasa cualquier cantidad de ayuda exterior que estos países hayan recibido alguna vez. En muchos países pobres, gran parte —si no toda— de la actividad económica tiene lugar por «debajo de la mesa» o en la «economía informal» porque los costes del papeleo, la corrupción y los retrasos burocráticos requeridos para obtener permisos legales para poner en marcha un negocio o ser propietario de una vivienda ponen a las actividades económicas reconocidas legalmente lejos del alcance financiero de gran parte de la población. Estas personas pueden dirigir negocios que van desde ventas ambulantes hasta fábricas, o la construcción de viviendas para ellos o para otra personas, sin que ninguna de estas actividades sea legalmente reconocida por sus gobiernos.

Según la revista *The Economist*, en una nación africana típica, sólo una de cada diez personas trabaja para una empresa reconocida legalmente o vive en una casa que tiene sus derechos de propiedad reconocidos legalmente. En Egipto, por ejemplo, se estima que 4.700 millones de viviendas han sido construidas ilegalmente. En Perú, el valor total de todos los inmuebles que no están cubiertos legalmente por derechos de propiedad ha sido estimado en más de doce veces la cantidad de inversión directa que haya recibido el país en toda su historia. Situaciones similares se han encontrado en la India, Haití y otros países del Tercer Mundo. En resumen, muchos países pobres ya cuentan con cantidades sustanciales de riqueza física que no es legalmente reconocida, y por lo tanto no puede ser utilizada para hacer uso de los recursos financieros de los bancos y otros prestamistas e inversores, ya que en las naciones donde los sistemas de derecho a la propiedad funcionan mejor, la riqueza física existente puede ser utilizada para crear más emprendimientos generadores de riqueza.

Las consecuencias económicas de las obstrucciones legales en muchos países pobres pueden ser profundas porque evitan que muchas empresas existentes, que representan vastas cantidades de riqueza en el conjunto, se desarrollen más allá de la pequeña escala con la que comenzaron. Muchas corporaciones estadounidenses gigantescas comenzaron como empresas muy pequeñas, nada diferentes de las que abundan en países del Tercer Mundo hoy en día. Por ejemplo, los fundadores de

Levi's, Macy's, Saks y Bloomingdale's, sin excepción, comenzaron como vendedores ambulantes. Mientras que estos negocios puede que sean iniciados con los pequeños ahorros de un individuo o tal vez con préstamos de familiares o amigos, su eventual expansión a grandes corporaciones por lo general requiere la movilización del dinero de innumerables extraños que están dispuestos a convertirse en inversores. Pero el sistema de derechos de propiedad que hace esto posible no es accesible para las personas comunes en los países del Tercer Mundo de la misma manera que lo es para la gente común en Estados Unidos.

Un banco estadounidense que no está dispuesto a invertir en un pequeño negocio puede que sí esté dispuesto a prestar dinero a su dueño a cambio de una hipoteca sobre su vivienda, pero la vivienda primero debe estar legalmente reconocida como propiedad de la persona que solicita el préstamo. Después de que el negocio se convierta en un gran éxito, otros extraños puede que le presten dinero según sus crecientes activos o inviertan de forma directa convirtiéndose en accionistas. Pero todo esto depende de un sistema de derechos de propiedad accesible y confiable, el cual sea capaz de movilizar más riqueza incluso dentro de un país pobre de la que jamás podría ser transferida desde otras naciones o desde agencias internacionales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional.

Muchas personas estiman cuánta ayuda es enviada a los países más pobres según la cantidad absoluta de riqueza que el gobierno de una nación donante transfiere a los países más pobres, o por el porcentaje del ingreso total de la nación que es enviado en forma de transferencias directas de gobierno a gobierno como «ayuda exterior». Pero se estima que un 90 por ciento de las transferencias de riqueza a las naciones más pobres desde Estados Unidos toma la forma de donaciones filantrópicas privadas, inversiones en negocios o remesas de ciudadanos de países del Tercer Mundo que viven en Estados Unidos. Para 2007, por ejemplo, la ayuda oficial para el desarrollo por parte de Estados Unidos a las naciones del Tercer Mundo era de 22.000 millones de dólares, pero tan sólo los filántropos privados estadounidenses enviaron 37.000 millones a esas naciones, mientras que el flujo de capital privado a los países del Tercer Mundo fue de 98.000 millones de dólares y las remesas desde Estados Unidos a esos países fueron de 79.000 millones de dólares.

Las personas que miden las contribuciones de un país a los países más pobres simplemente según la cantidad oficial de la «ayuda exterior» a veces resaltan que aunque la «ayuda exterior» de Estados Unidos es la más grande del mundo, también está entre las más pequeñas como porcentaje del ingreso de los estadounidenses. No obstante, lo que ignoran son las grandes sumas de transferencias de riquezas desde Estados Unidos a los países pobres de formas no gubernamentales. Desde comienzos del siglo XXI, la mayoría de las transferencias de riqueza de los países prósperos en general a los países pobres han sido en otras formas distintas a lo que se llama «ayuda exterior».

Una pregunta que es más importante es hasta qué punto estas transferencias internacionales de cientos de miles de millones de dólares han beneficiado a los países que las han recibido. Ésa es una pregunta que es mucho más difícil de responder. Sin embargo, dados los diferentes incentivos de aquellos que envían riqueza de diferentes maneras, la «ayuda exterior» oficial puede que sea la que tenga menos incentivos para asegurarse de que la riqueza que sea recibida sea usada para aumentar el nivel de vida de la población en general en las naciones receptoras.

EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL

La riqueza puede ser transferida de un país a otro en la forma de bienes y servicios, pero en su inmensa mayoría las transferencias más grandes son realizadas en forma de dinero. Así como una unidad monetaria estable puede facilitar la actividad económica dentro de un país, de igual forma la actividad económica internacional es facilitada cuando existen relaciones estables entre la moneda de un país y otro. No es simplemente una cuestión de la facilidad para convertir dólares a yenes o a euros en un momento determinado. Una pregunta mucho más importante es si una inversión realizada en Estados Unidos, Japón o Francia hoy, será devuelta una década después o más en el futuro en moneda que tenga el mismo poder adquisitivo.

Cuando las monedas fluctúan en relación con otras, cualquier persona que realice cualquier transacción internacional se convierte en un especulador. Incluso cuando un turista estadounidense compra recuerdos en México tendrá que esperar a que llegue la cuenta de su tarjeta de crédito para descubrir cuánto le costará en dólares estadounidenses el artículo por el cual pagó 30 pesos. Puede que termine costándole más o menos de lo que él pensó. Cuando hay millones de dólares invertidos en el extranjero, la estabilidad de las varias monedas es de importancia urgente. Es importante no sólo porque existe dinero de por medio, es importante para mantener el flujo del comercio y las inversiones que afectan el bienestar material de la población en general en los países involucrados.

Durante la era del patrón oro, que comenzó a irse a pique durante la primera guerra mundial y terminó durante la Gran Depresión de la década de 1930, varias naciones hicieron sus monedas equivalentes a un valor determinado de oro. Un dólar estadounidense, por ejemplo, siempre podía ser intercambiado por un valor fijo de oro por parte del gobierno de Estados Unidos. Tanto los estadounidenses como los extranjeros podían intercambiar sus dólares por una cantidad determinada de oro. Por tanto, cualquier inversor extranjero que ponía su dinero en la economía estadounidense sabía con anticipación con lo que podía contar de vuelta si su inversión hubiese ido bien. Sin duda esto tuvo mucho que ver con las vastas sumas de

capital que llegaron a Estados Unidos desde Europa y ayudaron a convertir al país en la principal nación industrializada del mundo.

Otras naciones que hicieron su moneda convertible a cantidades fijas de oro también hicieron de sus economías lugares seguros tanto para inversores domésticos como extranjeros. Además, sus monedas también se vieron automáticamente fijadas al precio relativo del dólar y de otras monedas de otros países que usaban el patrón oro. Como dijo el economista monetario ganador del premio Nobel, Robert Mundell, «las monedas eran simplemente diferentes nombres para pesos determinados de oro». Durante esa era, el famoso financiero J. P. Morgan podía decir, «el dinero es oro, y nada más». Esto reducía los riesgos de vender, comprar o invertir en aquellos países donde se usaba el patrón oro, dado que las fluctuaciones de los tipos de cambio no representaban una amenaza como lo hacían en las transacciones con otros países.

El fin del patrón oro llevó a muchos intentos de estabilizar las monedas internacionales entre ellas. Algunas naciones han hecho sus monedas equivalentes a un número fijo de dólares, por ejemplo. Varias naciones europeas se han juntado y creado su propia moneda internacional, el euro, y el yen japonés ha sido otra moneda estable ampliamente aceptada en transacciones financieras internacionales. Al otro extremo están varios países sudamericanos, cuyas monedas han fluctuado desenfrenadamente, con tasas de inflación que algunas veces han alcanzado los dos o tres dígitos.

Estas fluctuaciones monetarias han tenido repercusiones en cosas reales como la producción y el empleo, debido a que es difícil planear e invertir cuando hay demasiada incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, incluso si la inversión es exitosa. Los problemas económicos en Argentina y Brasil han sido particularmente sorprendentes ya que ambos países son muy ricos en recursos naturales y no han sufrido la destrucción causada por la guerra que muchos otros países en otros continentes sufrieron durante el siglo XX.

Con la proliferación de las transferencias electrónicas de dinero, las reacciones a cualquier cambio en la confiabilidad de una moneda pueden ser prácticamente instantáneas. Cualquier gobierno que esté tentado a generar inflación sabe que el dinero se puede escapar de su economía literalmente en cualquier momento. La disciplina que esto impone es diferente a la que alguna vez fue impuesta por el patrón oro, pero si es igualmente efectiva o no se sabrá cuando las futuras presiones económicas pongan al sistema monetario internacional a prueba.

Al igual que en otras áreas de la economía, es necesario ser cautelosos ante palabras cargadas de emoción que pueden confundir más que clarificar. Entre los términos usados en la discusión de los valores relativos de varias monedas nacionales están las palabras «fuerte» y «débil». Es por eso que cuando el euro fue introducido por primera vez como la unidad monetaria en los países de la Unión Europea, su valor cayó de 1,18 a 0,83 dólares por unidad y se dijo que se estaba «debilitando» ante el dólar. Más adelante volvió a subir, y alcanzó los 1,16 dólares a comienzos de

2003, y luego se dijo que se estaba «fortaleciendo». Las palabras pueden ser inofensivas si entendemos lo que significan y lo que no, pero engañosas si tomamos sus connotaciones al pie de la letra.

Una cosa que una moneda «fuerte» no significa es que las economías que usan esa moneda están necesariamente en buenas condiciones. Algunas veces significa lo opuesto. Una moneda «fuerte» significa que los precios de las exportaciones de países que usan esa moneda han subido en precio para las personas en otros países. Es por eso que el aumento en el valor del euro en 2003 fue achacado por varias corporaciones europeas a una caída de las exportaciones a Estados Unidos, haciendo que los precios en dólares de sus productos suban, haciendo que menos estadounidenses los compren. Por otro lado, el «debilitamiento» de la libra esterlina británica tuvo efectos opuestos. La revista *BusinessWeek* informó:

> A los fabricantes británicos que se encontraban en aprietos les encanta la caída de la libra. Es por esto que han recibido con brazos abiertos la caída del 11 por ciento en el tipo de cambio de la libra esterlina con el euro en el último año […]. A medida que la libra se debilita frente al euro, esto hace los productos británicos más competitivos en el continente, el cual es de lejos su mayor mercado de exportación. También incrementa las ganancias corporativas cuando las ganancias de la zona del euro son convertidas a libras.

El simple hecho de tener una moneda «fuerte» no siempre es bueno, y tampoco siempre es malo. En los países que utilizan el euro, los negocios que reciben préstamos desde Estados Unidos encuentran que el peso de su deuda se disminuye, por lo que es más fácil de amortizar, cuando se necesitan menos euros para pagar los dólares que deben. Cuando la corona noruega perdió valor en relación con la corona sueca, los noruegos que vivían cerca de la frontera con Suecia cruzaban y ahorraban un 40 por ciento al realizar sus compras semanales en Suecia. La idea de esto es que simples palabras como monedas «fuertes» y «débiles» en sí mismas nos dicen muy poco sobre las realidades económicas, las cuales tienen que ser analizadas de forma directa y específica, en lugar de recurrir a las connotaciones emocionales de las palabras.

También es de resaltar que una moneda puede bajar y subir al mismo tiempo. Por ejemplo, en el período entre diciembre de 2008 a abril de 2009, el dólar estadounidense aumentó en valor en relación con la corona sueca y el franco suizo, pero su valor relativo frente a la libra británica y el dólar australiano cayó.

22

Un repaso general

> La finalidad del proteccionismo nunca fue «salvar empleos», sino salvar empleos específicos de grupos políticamente útiles.
>
> HOLMAN W. JENKINS, JR.

El libre comercio puede que goce de un amplio apoyo entre los economistas, pero su apoyo entre el público en general es mucho menor. Una encuesta a nivel internacional realizada por la revista *The Economist* encontró más personas a favor del proteccionismo que del libre comercio en Gran Bretaña, Francia, Italia, Australia, Rusia y Estados Unidos. Parte de la razón es que el público no tiene idea de cuánto cuesta el proteccionismo y cuán pocos beneficios netos produce. Se ha estimado que todo el proteccionismo en los países de la Unión Europea juntos salva no menos de un total de 200.000 empleos, un coste de 43.000 millones dólares. Esto sería un total de 215.000 dólares por empleo salvado al año.

En otras palabras, si la Unión Europea permitiese el comercio internacional libre al ciento por ciento, cada trabajador que perdió su trabajo como resultado de la competencia extranjera podría ser compensado con 100.000 dólares por año, y los países de la Unión Europea aún saldrían ganando. Por supuesto, los trabajadores desplazados también podrían salir a buscar otros empleos.

Independientemente de cuáles sean las pérdidas que encuentren en el proceso, éstas no se comparan con los sorprendentes costes de mantenerlos trabajando donde están. Esto se debe a que los costes no son simplemente sus salarios, sino los costes, incluso más altos, de producir de formas menos eficientes, usando recursos escasos que serían más productivos en otro lugar. En otras palabras, lo que los consumidores pierden excede en gran medida lo que ganan los trabajadores, lo que provoca que la sociedad esté en peores condiciones.

Los costes del proteccionismo pueden medirse no sólo en términos monetarios sino también en el número de empleos perdidos en las industrias que se ven afectadas negativamente por la protección otorgada a una industria en particular. Debido a que había 160.000 trabajadores en la industria de acero estadounidense cuando se impusieron aranceles para su protección y 9 millones de trabajadores en industrias que utilizaban acero, no debería sorprender que finalmente hubiera pérdidas netas de empleos debido a los aranceles.

La falta de los datos necesarios es sólo una parte del problema con el que nos encontramos a la hora de hacer entender al público el comercio internacional. Otra parte es que no tengan un conocimiento adecuado sobre economía como para resistir

los argumentos interesados de muchas personas en el mundo empresarial, sindical y de la agricultura, quienes quieren escapar de las consecuencias de tener que competir en el mercado con productores extranjeros. Cuando los productores de acero estadounidenses tienen costes de producción por tonelada más altos que sus rivales alemanes, japoneses, brasileños y surcoreanos, les es más fácil pedir protección al gobierno de Estados Unidos que realizar todos los dolorosos cambios necesarios para reducir sus propios altos costes de producción.

Otra razón para el apoyo del público al proteccionismo es que muchos economistas no se molestan en contestar ni a los intereses especiales ni a aquellos que se oponen al libre comercio por razones ideológicas. Los argumentos de ambos han sido refutados hace siglos y ahora son considerados dentro de la profesión económica como algo que ni siquiera merece atención. Por ejemplo, en 1828, el economista británico Nassau W. Senior escribió: «[…] los salarios altos, en lugar de evitar que nuestros manufactureros compitan con países extranjeros, son, de hecho, una consecuencia necesaria de la misma causa que nos permite competir con ellos […], es decir, la superioridad de la productividad de la mano de obra inglesa». Pero la falta de interés de los economistas hacia las falacias que llevan mucho tiempo en circulación sólo ha dejado a vehementes y articulados portavoces con carta blanca para monopolizar la opinión pública, que muy pocas veces escucha a ambos bandos en la discusión.

Uno de los pocos economistas importantes que se han molestado en responder a los argumentos de los proteccionistas ha sido el renombrado economista internacional Jagdish Bhagwati, quién acordó debatir públicamente con Ralph Nader. Ésta fue su experiencia:

> Al enfrentarse a los críticos del libre comercio, los economistas generalmente han reaccionado con desdén e indiferencia, rehusando debatir con ellos en la arena pública. Estuve en un debate público con Ralph Nader en el campus de la Universidad de Cornell hace un par de años. El debate se desarrolló de noche y por la tarde yo había dado una charla técnica sobre el libre comercio a los estudiantes de posgrado de economía. Al terminar la charla les pregunté quién iba a asistir al debate, y ninguno levantó la mano. ¿Por qué?, les pregunté. La reacción más común fue: ¿para qué perder el tiempo? Como consecuencia de esto, de los casi mil estudiantes que llenaron el teatro donde se llevó a cabo el debate, la gran mayoría eran contrarios al libre comercio, todos apoyaban al señor Nader.

Debido a que la palabra de moda «globalización» ha sido acuñada para describir la creciente importancia del comercio internacional y la interdependencia económica global, muchos tienden a ver tanto el comercio internacional como la interdependencia económica global como algo nuevo, lo que permite tanto a los

grupos de presión como a los ideólogos aprovecharse del miedo que tiene el público a lo novedoso. Sin embargo, el término «globalización» cubre más que simplemente el libre comercio entre naciones. Incluye las reglas institucionales que gobiernan la reducción de las barreras al comercio y los movimientos de dinero. Entre las organizaciones internacionales que están involucradas en la creación de estas reglas están el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio. Estas reglas son sin duda fuentes de controversia, aunque no todas están relacionadas con el libre comercio como tal. Por ejemplo, uno de los más duros críticos del Fondo Monetario Internacional ha sido el premio Nobel de economía Joseph Stiglitz, que está a favor del libre comercio aunque ataca las reglas específicas impuestas por el FMI para otorgar préstamos a países pobres.

EL PAPEL DEL COMERCIO

Pese a que la economía estadounidense es la que tiene una mayor producción en el mundo, tanto Alemania como China exportan más cantidad de mercaderías. El simple tamaño de la economía estadounidense hace que se puedan crear economías de escala internamente y que la producción resultante sea consumida internamente sin tener que recurrir a mercados externos, a diferencia de países más pequeños, que no pueden producir a un nivel en el que aprovechen al máximo las economías de escala a menos que vendan gran parte, o incluso la mayoría, de su producción en otros países.

Los estadounidenses no han tenido que preocuparse por el comercio internacional de la misma manera que otros países, como el Reino Unido o los Países Bajos, cuyas economías han dependido de este tipo de comercio durante siglos. Aun así, el comercio estadounidense en el exterior se ha incrementado en años recientes, no sólo de forma absoluta sino también como un porcentaje de la economía de Estados Unidos. La relación entre el comercio internacional total del país —combinando exportaciones e importaciones— y la producción total de la economía estadounidense era sólo del 8 por ciento en 1950, pero para el año 2000 era del 26 por ciento. Además, incluso en el pasado, la modesta participación de las transacciones económicas internacionales en la economía estadounidense tuvo un impacto importante en la transformación de Estados Unidos de una nación predominantemente agrícola a una importante potencia industrial.

Además de las grandes inversiones que sirvieron para la creación de los principales ferrocarriles estadounidenses a finales del siglo XIX, como se observó en el capítulo 21, incluso antes —en la década de 1820 y en la de 1830— los compradores de bonos en el extranjero financiaron la construcción de canales, servicios urbanos básicos y la creación de bancos en Estados Unidos. Más adelante, en el período posterior a la guerra civil, las inversiones extranjeras financiaron el 15

por ciento de toda la formación de capital neta en Estados Unidos entre 1869 y 1875. En resumen, pese a que el comercio internacional y las transacciones financieras internacionales no han desempeñado un papel tan grande o tan visible en la economía de Estados Unidos como en las economías de otros países, ese papel no ha sido, de ninguna manera, insignificante.

El comercio internacional es básicamente una extensión más amplia de la división y la especialización de funciones que son parte fundamental de toda economía moderna. Hubo un tiempo, no hace muchos siglos atrás, en el que las familias de agricultores se proveían a sí mismas comida, hogar, e incluso vestimentas que ellos mismos hacían en casa con sus propias manos. Plantaban sus propias frutas y vegetales, criaban su propio ganado para tener carne, ordeñaban sus propias vacas e incluso hacían su propio queso. Las ropas tejidas en el hogar eran comunes en la frontera del oeste estadounidense. Es posible alcanzar un sorprendente nivel de autosuficiencia, incluso si se trata de una familia, pero este hecho nos lleva a plantearnos una pregunta importante: ¿por qué esta forma de hacer las cosas desapareció? ¿Por qué las personas comenzaron a comprar todos estos productos que fabricaban otras personas que se habían especializado en ello?

Por supuesto, la respuesta es que estos especialistas podían producir mejores productos a costes más bajos. Sin embargo, si las granjas familiares permanecían aisladas —es decir, sólo podían recibir productos especializados con altos costes de transporte adicionales—, tenía sentido llevar un estilo de vida autosuficiente. No obstante, una vez que el sistema de transporte pudo llevar al agricultor de trigo varios productos de consumo a precios asequibles, y por otra parte pudo llevar sus propios productos al mercado a un coste más bajo, resultó mucho más atractivo para la familia emplear su propio tiempo en producir más trigo, en lugar de fabricar ropa u otras actividades, ya que podían comprar todo lo que necesitasen con lo que ganaban de la venta de trigo, y aun así quedarse con un excedente. Independientemente de cuáles hayan sido las circunstancias, el tiempo de la familia era un recurso escaso que tenía usos alternativos, en este caso producir trigo o confeccionar ropa.

Todo depende de si el tiempo y el esfuerzo necesarios para confeccionar su propia ropa era igual de productivo que el mismo tiempo y esfuerzo dedicado al cultivo de trigo para la venta. El mismo principio se aplica no sólo a las ropas, sino también a otros productos, e independientemente de si éstos se producían dentro de las mismas fronteras o al otro lado del mundo. Éstas son las bases del comercio internacional. Aunque éste muchas veces se describe como comercio entre naciones, es, de hecho, comercio entre individuos. Cada persona decide si lo que compró vale la pena, en comparación con otras opciones disponibles. Cada francés, por ejemplo, decide por su cuenta si quiere ver una película hecha en Hollywood, y cada persona en Singapur decide por sí sola si compra una cámara hecha en Alemania o en Japón.

El comercio internacional no es una competencia de suma cero entre naciones, sino una amplia variedad de transacciones voluntarias entre individuos que viven en

diferentes países, quienes deben salir ganando para que estas transacciones continúen. El comercio internacional es simplemente una manera más de obtener mayor rendimiento de recursos escasos que tienen usos alternativos.

Así como restricciones al comercio como los aranceles SmootHawley de la década de 1930 hicieron daño a una economía estadounidense que ya se encontraba en apuros durante la Gran Depresión, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica de 1993 ayudó a incrementar la prosperidad en la década de 1990 al crear más empleos y reducir el desempleo a niveles históricos, pese a las quejas de los proteccionistas que decían que el Tratado llevaría a un masivo éxodo de empleos desde Estados Unidos a otros países con salarios más bajos. El crecimiento del comercio internacional y de las finanzas internacionales a lo largo de los años es una señal de los beneficios que produce. Este crecimiento ha excedido, por lo general, al de las economías de las naciones involucradas, lo que ha provocado que las transacciones internacionales se hayan convertido en proporción la actividad de más envergadura en cuanto a transacciones en todo el mundo.

Los países del Tercer Mundo y los del exbloque comunista que en algún momento restringieron fuertemente sus transacciones económicas internacionales han comenzado a abrir cada vez más sus economías al comercio internacional. El término «globalización» se ha empleado para describir este proceso de expansión del comercio internacional y de las inversiones, pese a que hay países y empresas en particular que ya hace mucho tiempo que han estado involucrados en actividades económicas globales. Por ejemplo, los británicos construyeron los primeros ferrocarriles de muchos países, desde la India hasta Argentina y desde Australia a África occidental. El principal fabricante de maquinaria agrícola en la Rusia zarista fue la empresa estadounidense International Harvester. Durante la época colonial en África oriental, los emprendedores indios dominaban tanto la economía que sus rupias se volvieron la moneda común de la región. En resumen, «globalización» es un nombre nuevo para un fenómeno antiguo, pero al que se le ha proporcionado mayor importancia en años recientes.

La globalización sin duda hace daño a algunos negocios e industrias, y termina costándoles el empleo a algunas personas. No obstante, lo mismo sucede con otras maneras de crear mayor eficiencia en la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos. Aquellos que se oponen al libre comercio tratan de describirlo como algo dañino para la sociedad en su conjunto, y tratan de apelar a un sentimiento de «nosotros» contra «ellos», como si los otros países estuviesen de alguna manera empeorando la situación de los estadounidenses al venderles cosas que ellos quieren comprar.

Al igual que cualquier otra cosa que permite que los bienes y servicios sean producidos con mejor calidad o a un menor coste, el comercio internacional beneficia a los consumidores al mismo tiempo que reduce los beneficios y los empleos entre aquellos que producen productos más costosos u obsoletos. Proteger a los

productores menos eficientes no tiene sentido ni a nivel doméstico ni a nivel internacional. Independientemente de cuántos trabajos se puedan salvar, éstos de ninguna manera representan trabajos netos que han sido salvados en la economía en su conjunto, sino que simplemente representan la protección de algunos trabajos a costa de otros, al mismo tiempo que se sacrifica a los consumidores. Cuando algunos empleos o empresas en particular sucumben ante una competencia más eficiente, ya sea doméstica o internacional, los recursos que tienen usos alternativos pueden ser destinados a aquellos usos alternativos, y de esta manera incrementan la producción nacional. De igual manera, prevenir este tipo de intercambios salva relativamente muy pocos empleos a costes muy altos por empleo, como en el caso de los países de la Unión Europea, o salva empleos en una industria pero hace que se pierdan otros tantos en otras industrias, como es el caso de los aranceles sobre el acero en Estados Unidos.

Los aranceles estadounidenses no son, de ninguna manera, únicos por sí mismos o en su magnitud. Como la revista *The Economist* apuntó:

> Los aranceles en la India siguen siendo mucho más altos que los de Estados Unidos. El impuesto promedio a la importación a otros miembros de la Organización Mundial del Comercio estaba por encima del 18 por ciento en 2005, en comparación con el promedio estadounidense, de menos del 4 por ciento. No obstante, según otras formas de medir la integración global, la economía de la India es mucho más abierta que la de Estados Unidos. Sus exportaciones e importaciones llegaron a representar casi un 50 por ciento de su PIB en 2006 […]. Las de Estados Unidos eran de sólo un 28 por ciento.

El comercio internacional es una forma de compartir las ventajas que unos países tienen en la producción de ciertos productos. Junto con las inversiones internacionales, el comercio internacional también es una forma de compartir la tecnología y los avances tecnológicos logrados en otros países, al igual que algunos productos agrícolas que se trasplantan de una parte del mundo a otra, como es el caso del caucho, que se llevó hasta Malasia, y el cacao, que se llevó a Ghana, lugares en los que se convirtieron en los mayores productores mundial de sus respectivos productos trasplantados

Tal vez los trasplantes internacionales más importantes hayan sido los de seres humanos. La gran mayoría de las poblaciones del hemisferio occidental son descendientes de personas que fueron trasplantadas, sobre todo desde Europa, aunque también desde Asia y África. Con ellos llegaron cambios generalizados en la tecnología existente en el hemisferio, al igual que cambios en la política y otras ideas. Esta transferencia de «capital humano» continuó durante siglos hasta nuestros días. El censo de Estados Unidos de 1990 reveló que había más de dos millones y medio

de personas con un alto nivel de educación provenientes de países del Tercer Mundo, sin contar estudiantes.

EL PAPEL DE LAS INVERSIONES INTERNACIONALES

La transferencia de riqueza a nivel internacional a través de transacciones en el mercado asigna los recursos del mundo de la misma manera que este tipo de transacciones asignan recursos a nivel doméstico. En ambos casos, es como el agua que busca su propio nivel. Si las inversiones con un cierto nivel de riesgo son más rentables en Taiwán que en Suecia, entonces el capital, ya sea estadounidense, británico o alemán, se dirigirá a Taiwán en lugar de a Suecia, lo que eleva el nivel de productividad en el mundo en su conjunto y los niveles de vida a nivel internacional. El dinero y los recursos que representa se convierten, por así decirlo, en ciudadanos del mundo.

Sin embargo, este tipo de beneficios económicos pocas veces son bienvenidos por los políticos. Mientras que las ventajas comparativas y el libre mercado permiten a las naciones compartir la prosperidad del mundo promovida por el libre movimiento de los recursos, no todas las industrias dentro de todas las naciones prosperan de la misma forma. Estos sectores de las economías que no pueden hacer frente a la competencia con eficiencia no sólo se enfrentan a pérdidas de empleos y dinero, sino también a la quiebra y a la extinción. Pero pocas veces desaparecen en silencio. Los representantes de las industrias y las regiones que se enfrentan a la pérdida de sus negocios y empleos debido a la competencia internacional con seguridad buscarán la imposición de restricciones a productos o recursos importados que amenacen su bienestar, independientemente de lo beneficiosas que estas transacciones internacionales sean para la población en su conjunto.

Los movimientos internacionales de bienes e inversiones también restringen las opciones disponibles para ciertos gobiernos. Como se observó en el capítulo 16, los gobiernos han transferido riqueza de las personas a ellos mismos durante siglos a través del simple proceso de emisión de cantidades inflacionarias de dinero y gastando el dinero creado recientemente para lo que sea que el gobierno quería financiar. Con la libertad para transferir riqueza a nivel internacional —a velocidades instantáneas con transacciones financieras informatizadas—, el dinero y los recursos que representa tienden a ser retirados rápidamente de los países cuyos gobiernos están llevando a cabo este tipo de confiscaciones turbias.

Otras políticas económicamente contraproducentes también tienden a ocasionar que la propia riqueza de un país abandone éste y que la riqueza del exterior deje de llegar. Es por eso que fue un tema de preocupación para la India cuando la agencia de calificación privada Standard & Poor’s bajó la calificación de la moneda nacional en

agosto de 2001 debido a lo que la revista *The Economist* describió como las «inestables finanzas» del gobierno de la India.

Los líderes políticos tienen mucho más control cuando la riqueza fluye hacia sus países en la forma de «ayuda exterior» —es decir, de la mano de agencias nacionales o internacionales— y no como inversiones privadas de individuos o empresas. No obstante, recibir riqueza desde el exterior a través del mercado requeriría convencer a los inversores del éxito de un proyecto y de que se puede confiar en el sistema político y legal cuando llegue el momento de retirar sus ganancias o la inversión por completo, si así lo desearan.

Vistosos proyectos que sólo ofrecen beneficios al gobierno —un estadio, una ostentosa plaza o una aerolínea nacional en un país donde no hay suficientes pasajeros como para que se pueda pagar por sí sola— pueden financiarse a través de la ayuda exterior, pero es poco probable que haya inversores que lo hagan, pues arriesgan su propio dinero. Además, los funcionarios gubernamentales pueden ser más generosos consigo mismos y sus protegidos cuando se trata de la apropiación del dinero de la ayuda exterior para uso personal, lo que incluye en muchas ocasiones colocarlo en bancos suizos, u otros del mismo tipo. Muchas veces en los países del Tercer Mundo se encuentran por doquier proyectos a medio terminar después de haber fracasado que habían sido financiados con ayuda exterior, como en Níger:

> Se pueden encontrar en todo Níger los restos de muchos proyectos bien planeados y de alta tecnología, como si fuesen huesos de dinosaurios que encuentran los arqueólogos, bajo toneladas de tierra. Así, de esta forma, podemos encontrar sofisticados sistemas de irrigación que en el Primer Mundo funcionan a las mil maravillas pero que en este país se han convertido en cañerías oxidadas. Las vacas europeas que supuestamente debían mejorar la producción de leche están desfalleciendo a causa del calor.

La disponibilidad de la ayuda exterior reduce la necesidad de un país para restringir sus inversiones a proyectos económicamente viables o para comprimir su nivel de corrupción. Puede que haya mucha más riqueza disponible internacionalmente para el desarrollo económico de un país pobre a través de inversores privados que a través de la ayuda exterior, y aun así es posible que el gobierno de ese país prefiera recibir una cantidad menor en forma de ayuda exterior, ya que los funcionarios gubernamentales en sí se benefician más de esta cantidad menor que de una cantidad de riqueza mayor que tendría las precondiciones necesarias para afectar de forma negativa el bienestar de estos funcionarios, incluso si la inversión privada mejorase el bienestar económico del país en su conjunto.

En resumen, los países que cuentan con economías ineficientes y gobiernos corruptos son más propensos a recibir ayuda exterior que inversiones por parte de personas que arriesgan su propio dinero. Dicho en otras palabras, la disponibilidad de

la ayuda exterior reduce la necesidad de un país de restringir sus inversiones a proyectos económicamente viables y comprimir sus niveles de corrupción.

Una forma intermediaria de transferencia de riqueza es una inversión de recursos privados que están garantizados por el gobierno del país de los inversores, que le garantiza los reembolsos con dinero de los contribuyentes en caso de que sus inversiones en el exterior terminen por no ser rentables o no puedan cobrar sus beneficios. Es por eso que cuando el gobierno mexicano estuvo a punto de no pagar sus préstamos de bancos estadounidenses en 1986, el gobierno de Estados Unidos le prestó el dinero necesario para que pudiera cancelar sus deudas con estos bancos y otros inversores. Evidentemente, si estos bancos se hubiesen visto obligados a hacer frente a estas enormes pérdidas hubiesen tenido más cuidado con este tipo de inversiones arriesgadas en el futuro y en otros países. Como hemos visto en otros contextos, las pérdidas desempeñan un papel tan importante en la economía como las ganancias, aunque no son ni remotamente tan populares. Prevenir las pérdidas de forma artificial es reducir los incentivos para asignar recursos de manera eficiente.

Los «perdones» periódicos de las deudas a países del Tercer Mundo también reducen los incentivos para que los gobiernos de esos países usen los préstamos de modos que contribuyan al crecimiento de la riqueza nacional, a través de la cual los préstamos podrían ser cancelados. Los únicos beneficiarios visibles de este tipo de «perdones», además de los líderes políticos del Tercer Mundo, que así quedan libres de toda responsabilidad, son aquellas personas en los países donantes más ricos que al proceder de este modo tienen una sensación de nobleza obliga. No obstante, subvencionar la irresponsabilidad financiera de los políticos del Tercer Mundo tiene costes muy altos que finalmente recaen sobre los pueblos de los países más pobres.

La cantidad de dinero recibido en ayuda exterior es insignificante en comparación con la cantidad de dinero disponible para inversiones internacionales en países con gobiernos confiables y responsables. Además, como se observó en el capítulo 21, existen vastas fuentes de capital sin explotar dentro de los mismos países del Tercer Mundo en forma de activos económicos que no pueden convertirse en activos financieros debido a la inaccesibilidad de la mayoría de las personas a los derechos de propiedad en esos países. En resumen, las instituciones internas y las políticas que coartan las transferencias internacionales de inversiones privadas a países pobres también inhiben la movilización de inversiones basadas en activos existentes en esos países.

Estos activos también incluyen capital humano, el cual puede ser infrautilizado como activos políticos de un país. Muchos países del Tercer Mundo cuentan con grupos minoritarios de emprendedores —minorías de chinos en varios países del sudeste asiático, libaneses en África occidental, indios en África oriental y en Fiyi—, quienes han sido sujetos de restricciones discriminatorias sobres sus actividades económicas o han sido expulsados u obligados a huir debido a una situación violenta o a órdenes de expulsión por parte del propio gobierno. Si bien las pérdidas que

sufrieron los miembros de estas minorías cuando fueron obligados a abandonar los países donde nacieron fueron dolorosas, las sufridas por los mismos países una vez que estos grupos huyeron muchas veces han sido un factor determinante en la prevalente condición de pobreza de algunos países del Tercer Mundo. Por ejemplo, sectores completos de la economía de Uganda quebraron después de que 50.000 indios y paquistaníes se vieran obligados a abandonar el país en la década de 1970.

El capital humano autóctono puede que también se marche de algunos países debido a que sus climas político e institucional ofrecen muchas menos oportunidades para que los individuos progresen económicamente en relación con algunos países en el exterior. Con toda su pobreza, la India ha sido desde hace siglos un exportador de emprendedores que han creado exitosas empresas desde el Caribe al Pacífico sur y desde Rusia hasta África. Hoy en día, los ingenieros informáticos de la India son una fuerza importante en Silicon Valley en Estados Unidos, y representan el 10 por ciento de los anestesiólogos en todo el país.

Pese a la visión de que los países del Tercer Mundo son incompetentes, y de que su desarrollo económico sólo es posible a través de transferencias de ayuda exterior y *know-how* de países más prósperos e industrialmente más desarrollados, muchas de estas naciones tienen dentro de sus fronteras tanto activos físicos como capital humano mucho más grandes de los que puedan recibir de otros países. Esto no quiere decir que sea políticamente fácil reformar las políticas y las instituciones que son un lastre para el desarrollo económico interno en el Tercer Mundo. Lo que es políticamente fácil es aceptar la ayuda exterior y usarla para mantener a los líderes políticos actuales en el poder, independientemente de si esta ayuda genera algún beneficio significativo para el país en general o no.

Hay enormes cantidades de riqueza que ha sido creada en economías «clandestinas» en el Tercer Mundo que son prueba del emprendimiento que ya existe en estos países, incluso si los sistemas legales impiden que esta riqueza se movilice para un desarrollo corporativo más grande, como ocurre en los países de Occidente o en algunas naciones asiáticas como Japón. En muchas ocasiones ha habido minorías de emprendedores en países del Tercer Mundo que han sido responsables de gran parte del desarrollo de los sectores económicos modernos en esos países. Los chinos desempeñaron esta función en Malasia, Indonesia y otras naciones del sudeste asiático; los indios y paquistaníes hicieron lo mismo en África oriental, y los libaneses lo hicieron en África occidental. En tiempos pasados, los armenios desempeñaron este papel en partes de los imperios ruso y otomano, y los judíos en Europa oriental. Sin excepciones, el éxito de estas minorías ha sido causa de resentimiento y en muchos casos ha llevado, a través de la política, a su persecución y expulsión. Además de las tragedias que han sido infligidas sobre estas minorías, el impacto económico de sus partidas ha supuesto una gran pérdida para los países en los que no se les ha permitido contribuir con lo que aportaban. Muy pocos países del Tercer Mundo no han contado con el capital humano —ya sea autóctono o no—

necesario para el desarrollo económico. Por ejemplo, África occidental se convirtió en el principal productor y exportador de cacao del mundo como resultado de que este cultivo fue plantado y producido por innumerables pequeños agricultores africanos, a pesar de que el cacao no es originario de África.

Durante el siglo XX, muchos países pobres pasaron décadas prohibiendo la entrada de productos e inversiones del extranjero, así como de multinacionales, por miedo a ser explotados. El resultado de ello fue que tuvieron que producir por sí mismos muchos productos que estaban disponibles a precios más bajos en el mercado mundial, al igual que otros que pudieron haberse fabricado a menor coste dentro de sus propias fronteras por compañías extranjeras que contaban con tecnología más avanzada y mayor experiencia industrial. Así fue que a las personas de países pobres no sólo se les negaron los beneficios de una mayor abundancia de productos, sino también de las oportunidades para familiarizarse con tecnología más avanzada y prácticas organizativas modernas que les permitieran crear y administrar este tipo de empresas. Un análisis de 2.700 compañías en Asia oriental realizado por el National Bureau of Economic Research concluyó que las «empresas en las que los extranjeros tienen una participación poseen una productividad marcadamente más alta que aquellas cuyos dueños son del lugar». Mayor productividad se traduce en niveles de vida más altos.

Cuanto más pobre es el país, menos se puede dar el lujo de dejar pasar oportunidades para alcanzar un nivel de vida más alto. Finalmente, para el ocaso del siglo XX, muchos gobiernos del Tercer Mundo se dieron cuenta de sus errores, pero generaciones completas ya habían visto su bienestar económico dilapidado innecesariamente. En parte, este cambio de políticas fue llevado a cabo porque estos gobiernos habían observado el dramático desarrollo económico que habían alcanzado países que una vez habían sido pobres como Corea del Sur y Taiwán, que optaron por participar de forma muy activa en el mercado global, en comparación con el relativo estancamiento de países como la India y algunas naciones de Sudamérica que no lo hicieron. Sin embargo, la historia reciente de las naciones occidentales puede que haya revelado lecciones similares.

Aunque el Reino Unido fue la nación que llevó al mundo a la era industrial, si nos remontamos siglos atrás, el país era similar a los del Tercer Mundo de hoy. Exportaba materias primas como lana e importaba productos de naciones más avanzadas de Europa continental. Las instituciones financieras británicas estaban dirigidas por extranjeros e industrias británicas enteras, como las de la fabricación de relojes y pianos, fueron creadas por expatriados e inmigrantes. Fue tras siglos de aprender de otros que Gran Bretaña estuvo lista para ocupar su lugar a la cabeza de los avances tecnológicos y organizacionales en la economía mundial. Japón pasó por una fase similar a finales del siglo XIX y a comienzos del XX.

Séptima parte

Temas especiales sobre economía

23

Mitos sobre los mercados

Muchos hombres albergaron durante años como pasatiempo una vaga sombra de idea, demasiado carente de significado como para ser positivamente falsa.

CHARLES SANDERS PIERCE

Tal vez el mito más grande sobre los mercados provenga de su mismo nombre. Tenemos la tendencia a pensar en un mercado como una cosa cuando en realidad se trata de *personas* que realizan transacciones económicas entre ellas, cualesquiera que sean los términos a los que lleven sus acuerdos. Un mercado en este sentido se puede contrastar con una planificación central o con una regulación gubernamental. Muchas veces, sin embargo, cuando un mercado es concebido como una cosa, se le considera un mecanismo impersonal, cuando en realidad es tan personal como las personas que lo conforman. Esta idea falsa permite a terceros tratar de quitar libertad a los individuos para realizar transacciones los unos con los otros en términos que ellos consideren mutuamente beneficiosos, y al mismo tiempo pintar esta restricción a su libertad como si estuviesen rescatando a las personas de los «dictados» del mercado impersonal, cuando en realidad esta restricción implica someterlas a los dictados de terceros.

Existen muchos mitos sobre los mercados, de los que en este libro tan sólo podemos dar una pequeña muestra. Por ejemplo, es común escuchar que la misma cosa que es vendida a diferentes precios por distintos vendedores aparentemente contradice las leyes de oferta y demanda. Este tipo de argumentos implica considerar que ciertas cosas son «lo mismo» cuando en realidad no lo son. Otras ideas falsas se presentan en relación con el uso de las marcas, las organizaciones no lucrativas, las teorías de «precios predatorios», además del «efecto de filtración». Mientras que éstas son sólo una pequeña muestra de los mitos sobre los precios y los mercados, observar estos mitos de cerca puede ilustrar lo fácil que es crear un concepto que suene convincente y sea aceptado por muchas otras personas, puede que inteligentes, pero que simplemente no se molestan en examinar la lógica o la evidencia, o incluso definir las palabras que utilizan.

Una de las razones por las que sobreviven los mitos económicos es que muchos economistas profesionales consideran que estas creencias son muy superficiales, o incluso tontas, como para tomarse la molestia de refutarlas. Pero las creencias superficiales o incluso tontas se han vuelto tan comunes que en algunos casos se han convertido en los fundamentos para ciertas leyes y políticas con serias e incluso

catastróficas consecuencias. Tener mitos incontestados es peligroso, así que examinar nociones tontas puede ser un asunto muy serio.

PRECIOS

Ha habido casi tantos mitos sobre los precios como precios hay. La mayoría implican la omisión del papel de la oferta y la demanda, pero algunos confunden precios y costes.

LA FUNCIÓN DE LOS PRECIOS

Las razones de la existencia de los precios y el papel que desempeñan en la economía han sido malinterpretados. Uno de los más antiguos de estos mitos y que trae consigo las mayores consecuencias es una noción que se resume de esta manera:

> Los precios han sido comparados con las cuotas cobradas en beneficio personal, o con obstáculos, también para beneficio propio, que evitan que el potencial flujo de productos llegue a las masas.

Tan cruda como parezca esta noción tras examinar las diversas actividades económicas que son coordinadas por los precios, se trata de una idea que ha inspirado movimientos políticos por todo el mundo, que en algunos casos han cambiado naciones enteras. Estos movimientos —socialistas, comunistas y de cualquier otro tipo— han tenido la determinación de poner fin a lo que han visto como el pago gratuito de las ganancias que innecesariamente aumentan los precios de los bienes y por consiguiente restringen el nivel de vida de la clase trabajadora.

En esta visión se encuentra implícito el supuesto de que lo que los emprendedores e inversores reciben como ingresos del proceso de producción excede en valor cualquier contribución que ellos hayan podido hacer a ese proceso. La verosimilitud de esta creencia y la convicción de que era cierta inspiraron a muchas personas de todos los ámbitos de la vida a dedicar su existencia —en algunos casos arriesgándola o incluso sacrificándola— a la causa para terminar con esta «explotación». No obstante, su propio éxito político en cuanto a reemplazar economías coordinadas por precios por economías coordinadas por decisiones políticas colectivas llevaron el problema más allá del terreno de la verosimilitud al de la evidencia empírica. Durante el curso del siglo XX, la evidencia dejó exasperadamente claro que la eliminación de la coordinación de precios y ganancias no aumentaba el nivel de vida de las personas, sino que tendía a hacerlo más bajo que en los países donde los precios continuaban siendo el método principal para la asignación de recursos.

Durante décadas, e incluso generaciones, muchas naciones se aferraron a sus suposiciones iniciales y las políticas en las que éstas se basaban, pese a los problemas económicos que eran frecuentemente atribuidos a «dificultades iniciales» de un nuevo sistema o a errores individuales aislados, en lugar de que fuesen atribuidos a los problemas inherentes a las decisiones colectivas realizadas por terceros. Sin embargo, al final del siglo XX, incluso los gobiernos socialistas y comunistas comenzaron a abandonar las empresas del Estado y todos, con excepción de algunos países de línea dura, comenzaron a permitir que los precios funcionaran más libremente en sus economías. Una lección muy básica sobre los precios había sido aprendida a un altísimo coste para cientos de millones de seres humanos.

Nadie diría que los salarios son simplemente cargos arbitrarios añadidos a los precios de los productos para el beneficio financiero de los trabajadores, ya que es evidente que no habría producción sin esos trabajadores y que ellos no contribuirían a la producción a menos que fuesen compensados por ello. Aun así, costó mucho tiempo para que esto quedase igual de claro cuando de quien se hablaba era de aquellos que manejan empresas o cuyas inversiones pagan por las estructuras y equipos utilizados en dichas empresas. Si los pagos recibidos por aquellos que contribuyeron de esta manera son innecesariamente grandes es una pregunta cuya respuesta depende de la disponibilidad de las mismas contribuciones de otras fuentes a un menor coste. Se trata de una pregunta que debe ser respondida con hechos a aquellos que están realizando los pagos antes de que los realicen con su propio dinero.

DIFERENTES PRECIOS PARA LA MISMA COSA

Hay cosas físicamente idénticas que comúnmente se venden a diferentes precios, por lo general, debido a que las condiciones que las acompañan son muy distintas. Los bienes que se venden en tiendas que se decoran atractivamente, cuentan con vendedores agradables, limpios y sofisticados, y también tienen políticas de devolución sencillas, probablemente costarán más que los productos físicamente idénticos vendidos en un austero depósito donde no se aceptan devoluciones. Las tarjetas navideñas se pueden comprar por precios mucho más bajos el 26 de diciembre que el 24 de diciembre, incluso cuando las tarjetas son físicamente idénticas a lo que eran cuando su demanda era muy elevada antes de Navidad.

Una revista de consumidores del norte de California comparó el coste total de comprar un conjunto de alimentos de las mismas marcas en varias tiendas de la zona. Estos costes iban desde 80 dólares en la tienda más barata hasta 125 dólares en la más cara. De hecho, variaban desde 98 a 103 dólares en tres supermercados Safeway diferentes. Una de las razones de las variaciones en los precios era la variación en el coste de los bienes raíz en las tres comunidades diferentes: la tienda con los precios más bajos estaba ubicada en Freemont, la zona con los más bajos costes en bienes

raíz, y la que tenía los precios más altos estaba ubicada en San Francisco, cuyos precios de bienes raíz son más altos que en cualquier otra ciudad del país. El coste del suelo en donde estaban emplazadas estas tiendas era diferente y estos costes debían recuperarse con los precios que se les cobraba a los clientes de las tiendas.

Otra razón de la diferencia en los precios es el coste del stock. La tienda más barata tenía sólo el 49 por ciento de los artículos en la lista de compras en su stock en el momento en que se consultó, mientras que las tres tiendas Safeway tenían más de tres cuartas partes de los artículos disponibles. En otras palabras, ir a diferentes tiendas significaba tener distintas probabilidades de encontrar lo que se necesitaba. Los costes reflejan diferencias en disponibilidad, lo cual implica diferencias en los costes de mantener un stock, incluso cuando el producto en particular sea físicamente el mismo. También implica diferencias en el coste medido según el tiempo que un cliente tendrá que utilizar para ir de una tienda a otra para encontrar todos los artículos de su lista.

Un estudio posterior realizado por la misma revista descubrió que, aunque una familia que gastaba 125 dólares por semana en alimentos en el supermercado que tenía los precios más altos en el área podía ahorrar más de 1.800 dólares al año comprando los mismos productos en las tiendas con el precio más bajo, tanto el personal de la revista como los consumidores indicaron que los supermercados con precios más altos tenían mejor calidad, incluyendo aspectos tales como la frescura de sus verduras y carne, la velocidad de las colas en las cajas y la variedad de marcas disponibles. Por ejemplo, un supermercado exclusivo fue calificado como «superior» en cuanto a la velocidad de sus colas para sus cajas por un 90 por ciento de sus clientes, mientras que una de las tiendas de almacenes de precios bajos recibió una calificación similar por tan sólo el 12 por ciento de sus clientes.

Otra forma de decirlo es que los consumidores pagan tanto con tiempo como con dinero, y aquellos que valoran su tiempo están dispuestos a pagar más dinero para poder ahorrarse el tiempo y la exasperación de esperar en largas colas o tener que ir de tienda en tienda para comprar los artículos en sus listas. En resumen, las personas que realizaban sus compras en supermercados diferentes estaban pagando diferentes precios por cosas diferentes, aunque superficialmente de éstas podría haberse dicho que eran lo «mismo», basándose simplemente en sus características físicas. La misma historia se daba en las tiendas de informática, en las que la cadena Fry tenía, en promedio, precios más bajos que las tiendas CompUSA en el norte de California, pero en estas últimas la actitud de su personal y el ambiente eran considerados superiores por los clientes.[40]

Puede que algunas veces los fallos y los errores provoquen que se venda el mismo producto a diferentes precios en condiciones semejantes de forma temporal, pero la competencia hace que esto sea un fenómeno puntual y que se dé en un período determinado. Cuando los consumidores van donde los precios son más bajos, a aquellos cuyos precios son más altos no les queda otra opción que bajarlos, si no

están ofreciendo ventajas en compensación junto al mismo producto físico. Donde los precios son diferentes de forma permanente para cosas que son realmente iguales, el vendedor con los precios más altos por lo general termina en la quiebra por falta de clientes.

En el corazón de todo esto está la competencia. No obstante, donde no existe competencia, los precios diferentes pueden existir. Por ejemplo, un empleado de General Motors que compra medicamentos por correo bajo el programa de prescripción médica de la compañía «está pagando precios más altos por algunos medicamentos que lo que otros individuos pagan comprando personalmente en farmacias», según *The Wall Street Journal*. Pero bajo el «programa obligatorio por correo» de General Motors, sus empleados y jubilados tienen prohibido recibir «cualquier prescripción en la cadena de farmacias Walgreen Co.». En resumen, la ausencia de competencia es la clave para que en este caso, como en otros, se mantengan precios diferentes para una misma cosa.

También es posible que los precios sean diferentes cuando parecen ser iguales. A comienzos del siglo XXI, los fabricantes de automóviles estadounidenses ofrecían reembolsos y préstamos al cero por ciento de interés para financiar la compra de sus coches, de esta manera reducían el coste de compra de estos coches al mismo tiempo que mantenían el mismo precio oficial. En Europa, varios fabricantes de automóviles ofrecían ciertas ventajas, como, por ejemplo, dos años de seguro gratuito o cupones de gasolina, o añadían costosas opciones a los coches, como motores más poderosos o ruedas de aleación sin coste adicional. Todas estas eran, en efecto, reducciones en los precios, pese a que los precios oficiales de venta seguían siendo los mismos, mientras que las compañías esperaban a que una demanda más robusta les permitiese finalmente cobrar esos precios de venta sin otorgar los extras a sus compradores.

PRECIOS RAZONABLES O ASEQUIBLES

Un elemento característico de larga tradición en la retórica política ha sido el intento de mantener los precios de la vivienda, el cuidado de la salud, u otros bienes y servicios en niveles «razonables» o «asequibles». No obstante, decir que los precios deben ser razonables o asequibles es asegurar que las realidades económicas se deben adaptar a nuestro presupuesto, o a lo que estamos dispuestos a pagar, porque no nos vamos a ajustar a las realidades. Aun así, la cantidad de recursos requeridos para fabricar y transportar aquello que deseamos son algo totalmente independiente de lo que estamos dispuestos a pagar o finalmente podemos pagar. Es completamente irrazonable esperar precios razonables. Los gobiernos pueden imponer controles de precios, pero ya hemos visto en el capítulo 3 cuáles son las consecuencias de ello. Las subvenciones también pueden emplearse para mantener los precios bajos, pero eso no cambia los costes de producción de los bienes y servicios en lo más mínimo. Sólo harían que parte de esos costes se paguen con impuestos.

La idea de mantener los costes bajos mediante varias herramientas gubernamentales está comúnmente ligada a la noción de precios razonables o asequibles. No obstante, los precios no son costes. Los precios son los que pagan por los costes. Cuando los costes no son cubiertos por los precios que los vendedores pueden cobrar legalmente, la oferta de bienes y servicios simplemente tiende a caer en cantidad o en calidad, ya sea que estos bienes sean pisos, medicamentos u otras cosas.

El coste del cuidado de la salud no se reduce en lo más mínimo cuando el gobierno impone precios más bajos para el pago de los salarios de los médicos o las facturas hospitalarias. Todavía es necesaria la misma cantidad de recursos para construir y equipar un hospital o para entrenar un estudiante de medicina para que se convierta en médico. Los países que imponen precios más bajos para el cuidado de la salud han terminado teniendo listas de espera más largas, menos equipos modernos en sus hospitales y, en el caso del Reino Unido, una proporción importante de médicos provenientes de países del Tercer Mundo con una menor calidad en su preparación debido a que hay una inadecuada oferta de doctores británicos que están dispuestos a practicar medicina en Gran Bretaña. Los costes no se han reducido para el mismo cuidado de la salud. Los precios más bajos han pagado por un servicio de menor calidad.

La suposición implícita detrás de gran parte de la discusión sobre los precios es la noción de que éstos se pueden establecer —y mantener— mediante un acto de voluntad por parte del vendedor, haciendo que la sensatez o la avaricia de éste se conviertan en una consideración de relevancia. Cuando se supone esto se ignora la existencia de otros competidores que venden los mismos bienes o servicios y los efectos de la oferta y la demanda sobre los precios. Tampoco se trata de estar a favor o en contra del libre mercado. Karl Marx, sin lugar a dudas, no era un fan del capitalismo de libre mercado, pero aun así resaltó que los precios y las tasas de rentabilidad se determinaban en un mercado competitivo «total e independientemente de la voluntad del capitalista».[41] Marx pasó años estudiando economía y conocía el tema tan bien como cualquier otro en su época.

Precios predatorios

Uno de los mitos populares que se ha convertido en parte de la tradición de las leyes antimonopolio es el de los «precios predatorios». Según esta teoría, una compañía grande que quiera eliminar a sus competidores más pequeños y hacerse con sus cuotas de mercado baja sus precios hasta el punto en que sentencia al competidor a incurrir en pérdidas insostenibles y le hace quebrar una vez que los recursos de la empresa más pequeña se agotan. Entonces, tras haber adquirido una posición monopolística, la compañía más grande aumenta sus precios, no sólo al nivel anterior, sino a precios nuevos y más altos de acuerdo con su nueva posición monopolística.

De esta manera y según la teoría de precios predatorios, la compañía recupera sus pérdidas y disfruta de utilidades por encima de lo normal a costa de los consumidores.

Una de las cosas más sorprendentes de esta teoría es que aquellos que abogan por ella muy pocas veces hacen el intento de dar ejemplos concretos en la práctica. Lo que sea tal vez más sorprendente es que no hayan tenido que hacerlo, incluso ante las cortes en casos antimonopolio. El economista ganador del premio Nobel Gary Becker dijo: «No conozco ningún caso documentado de precios predatorios». Pese a ello, tanto la cadena de tiendas A&P en la década de los cuarenta y Microsoft Corporation en la de los noventa fueron acusados de incurrir en esta práctica en casos antimonopolio, pero sin ningún ejemplo de que este proceso haya sido completado. Al contrario, sus bajos precios de ese entonces (en el caso de A&P) y la inclusión de un navegador de internet en el software Windows (en el caso de Microsoft) han sido interpretados como medios dirigidos a ese fin, aunque no lo hayan logrado alcanzar. Debido a que es imposible probar una negativa, la compañía acusada no puede desmentir que perseguía ese objetivo, y el caso simplemente se convierte en una situación que depende de lo que decidan creer quienes escucharon la declaración.

Los precios predatorios son más que una simple teoría sin evidencia. Es algo que económicamente tiene muy poco o ningún sentido. Una compañía que sufre pérdidas vendiendo por debajo de sus costes para eliminar a la competencia está siguiendo una estrategia muy arriesgada. Lo único que es seguro es que inicialmente perderá dinero. Si al final logrará recuperar suficientes ganancias como para pagar su apuesta en el largo plazo es incluso más problemático, y las leyes antimonopolio pueden llevar a que la compañía tenga que pagar millones de dólares en multas o sea obligada a disolverse. No obstante, incluso si el supuesto depredador logra de alguna manera superar estos formidables problemas, de ninguna manera está claro si eliminar a todos los competidores actuales significará la destrucción de la competencia.

Incluso cuando haya llevado a la quiebra a una compañía rival, sus instalaciones y equipos físicos y las habilidades de las personas que una vez la hicieron viable no se desvanecen. Un nuevo emprendedor puede llegar y adquirir ambas, tal vez a precios de venta bajos tanto en el caso de los equipos físicos como de los trabajadores desempleados, lo que le permitiría tener costes más bajos que el anterior, y así se podría llegar a convertir en un competidor más peligroso aún, pues tendría la capacidad de cobrar precios más bajos o proveer una calidad más alta al mismo precio.

Como una ilustración de lo que puede suceder, en 1933, *The Washington Post* se fue a pique, aunque no por un caso precios predatorios. De todas maneras, esta quiebra no hizo que las imprentas, el edificio o los reporteros desaparecieran. Todos ellos fueron adquiridos por el publicista Eugene Meyer, a un precio una quinta parte menor de lo que había ofrecido por el mismo periódico hacía apenas cuatro años atrás. En las décadas siguientes, bajo un nuevo dueño y una nueva administración,

The Washington Post creció hasta convertirse en el periódico más grande de la capital de la nación. A comienzos del siglo XXI, era uno de los cinco periódicos de mayor circulación del país. Si algún competidor hubiese llevado al periódico a la quiebra con precios predatorios en 1933, lo único que hubiese conseguido es permitir al *Post* volver a nacer, lo que dejaría a Eugene Meyer con costes de producción más bajos que el anterior dueño.

La quiebra puede eliminar a algunos dueños y administradores, pero no elimina la competencia en la forma de personas nuevas, las cuales pueden adquirir una empresa que haya quebrado o crear su propio negocio desde cero en la misma industria. Destruir un competidor en particular —o incluso todos los competidores— no es equivalente a destruir la competencia, la cual puede tomar la forma de nuevas empresas. En resumen, los «precios predatorios» pueden ser una tarea muy costosa y con pocas posibilidades de recuperar las pérdidas con las posteriores utilidades de monopolio. No debe sorprender, por lo tanto, que ésta continúe siendo una teoría sin ejemplos concretos. Lo que es sorprendente es la seriedad con la que esta teoría sin fundamentos se toma en los casos antimonopolio.

MARCAS

Por lo general, se considera a las marcas simplemente como formas de poder cobrar precios más altos por el mismo producto mediante la persuasión de las personas a través de publicidad, lo que indica que existe una diferencia en la calidad, cuando en realidad no existe tal diferencia. En otras palabras, algunas personas consideran los nombres comerciales como algo inútil desde el punto de vista de los intereses de los consumidores. El primer ministro de la India, Jawaharlal Nehru, preguntó una vez: «¿Por qué necesitamos diecinueve marcas de pasta dental?».

En realidad, las marcas cumplen con varios propósitos desde el punto de vista del consumidor: son una forma de economizar el conocimiento escaso, y de obligar a los productores a competir tanto en calidad como en precio.

Cuando alguien llega en coche a una localidad que nunca ha visto antes y quiere comprar gasolina para su automóvil o comer una hamburguesa, no tiene una forma directa de saber de qué se compone la gasolina que un extraño le vende o de qué está hecha la hamburguesa que otro desconocido le está asando en un restaurante que nunca había visto antes. Pero si la gasolinera tiene un letrero que dice Chevron y el del restaurante dice McDonald’s, entonces no tiene de qué preocuparse. En el peor de los casos, si algo terrible sucediera, puede demandar a la multimillonaria corporación, en cada caso. El cliente lo sabe, la corporación lo sabe, y el vendedor local lo sabe. Esto es lo que reduce la posibilidad de un contratiempo.

Por otro lado, imagínese si llegara a una gasolinera que no tiene ningún letrero en algún pequeño pueblo y el extraño allí le pone algo en su depósito que estropea el motor de su coche, o —aun peor— si come una hamburguesa sin nombre que le causa una intoxicación y lo envía al hospital. Sus posibilidades de demandar al negocio local con éxito (tal vez ante un jurado compuesto por sus amigos y vecinos) puede que sean mucho menores. Además, incluso si llegase a ganar, las posibilidades de cobrar suficiente dinero para compensarle por todos los problemas que le causaron son más remotas que si estuviese demandando a una gran sociedad anónima.

En una economía que está cada vez más globalizada, los europeos y estadounidenses puede que tengan serias dudas al comprar equipos de telecomunicaciones fabricados al otro lado del mundo en Corea del Sur. Sin embargo, a partir de que la marca Samsung adquirió buena reputación, la gente de Berlín o Chicago comenzó a comprar productos de igual manera que compraría los que la competencia está fabricando unas calles más abajo. No es hasta fecha muy reciente que las compañías asiáticas han comenzado a invertir mucho tiempo y dinero en dar publicidad a sus nombres comerciales, y aun así gastan menos en ello que otras compañías multinacionales. Sin embargo, marcas como Toyota, Honda y Nikon son reconocidas alrededor del mundo. La aerolínea Cathay Pacific y la cadena de hoteles Shangri-La también son ya reconocidas a nivel internacional.

Las marcas no son garantías, pero pueden reducir el nivel de incertidumbre. Si el letrero de un hotel dice Ritz-Carlton, es probable que no tenga que preocuparse por si las sábanas de su habitación se cambiaron o no. Incluso si uno se detiene en una vieja y lúgubre tienda en un pueblo extraño, no tendrá miedo de tomar un refresco que le vendan si está en una botella de Coca-Cola o de Seven Up. Imagínese, en cambio, si el dueño de este pequeño y sucio lugar le prepara un refresco él mismo. ¿Sentiría la misma confianza al tomarla?

Al igual que todo lo demás en la economía, bajo las marcas o nombres comerciales subyacen tanto sus beneficios como sus costes. Un hotel con un letrero de Ritz-Carlton en la entrada puede que le cobre más por una habitación de la misma calidad y tamaño, y con los mismos servicios adicionales de lo que pagaría en otro hotel local comparable e independiente si supiera dónde buscar. Alguien que visita este pueblo con regularidad por viajes de negocios muy probablemente encuentre un hotel local que tenga una mejor oferta. Pero es tan racional para alguien que pasa por el pueblo por primera vez buscar una marca como lo es para el viajero habitual regresar donde sabe que puede obtener lo mismo por menos.

Debido a que las marcas son sustitutas de conocimiento específico, su valor dependerá de cuánto conocimiento se tenga sobre un producto o servicio en particular. Alguien que conoce bastante sobre fotografía puede que logre obtener una ganga por una cámara o lente sin marca, o incluso una cámara o lente usados. Sin embargo, para alguien cuyo conocimiento sobre equipos de sonido es mucho menor

que el conocimiento sobre fotografía de la misma persona puede que sea más aconsejable que compre sólo marcas conocidas de equipos de sonido nuevos.

Muchos críticos de las marcas comerciales alegan que las más conocidas son «todas iguales». Incluso si esto fuese así, siguen cumpliendo una función valiosa. La pregunta no es si las películas fotográficas de Kodak son mejor que las de Fuji, sino si ambas serían mejores si se vendiesen en cajas anónimas que simplemente dijeran «película fotográfica» sin marca, de tal manera que ninguna de las compañías tuviese nada que ganar con la producción de un producto de alta calidad. Con los productos en general, todas las marcas puede que sean mejores de lo que serían si se vendiesen con etiquetas genéricas o anónimas. Sin embargo, cuando las películas se venden con nombres comerciales, Kodak sabe que perderá millones de dólares en ventas si su calidad cae por debajo de la de Fuji, y Fuji sabe que perderá millones si cae por debajo de Kodak.

Las marcas no siempre han existido. Fueron creadas y luego sobrevivieron y se hicieron comunes por una razón. Por ejemplo, en el siglo XVIII en Inglaterra, sólo algunos productos de lujo, como los muebles Chippendale, eran conocidos por el nombre comercial del fabricante. Fue una innovación cuando Josiah Wedgwood puso su nombre en las vajillas que vendía y que finalmente se hicieron famosas alrededor del mundo por su calidad y apariencia. En Estados Unidos, las marcas comenzaron a florecer durante la época de la guerra civil. En el siglo XIX, la mayoría de los fabricantes de comida no ponían sus marcas en los productos que vendían, una situación que facilitó la adulteración de los ingredientes de los preparados. Cuando Henry Heinz entró en este negocio y vendió comida procesada sin adulterar, identificó a sus productos con su nombre, lo que permitió a su compañía expandirse rápidamente y que una gama de nueva comida procesada con su nombre fuese fácilmente aceptada por el público desde su introducción.

En resumen, el surgimiento de las marcas comerciales promovió una mejor calidad en los productos al permitir a los consumidores distinguir y elegir, lo que obliga a los productores a hacerse responsables de lo que fabrican, lo que se traduce en beneficios cuando son buenos y pérdidas cuando no lo son. Los estándares de calidad para las hamburguesas, los batidos y las patatas fritas fueron revolucionados en la década de 1950 y la de 1960 por McDonald’s, cuyos métodos y maquinaria copiaron más adelante sus principales competidores. Sin embargo, estos nuevos estándares se debieron a que McDonald’s gastó millones de dólares investigando sobre el cultivo, el almacenaje y el procesamiento de sus patatas, además de hacer visitas sorpresa a los proveedores de estos productos, de la misma manera que lo hizo con sus proveedores de carne de hamburguesa, para poder asegurar que sus especificaciones de calidad estaban cumpliéndose, al mismo tiempo que su enorme poder de compra obligó a las lecherías a proveer la cantidad de batidos que McDonald’s demandaba.

Una vez que concluyó todo esto, algunos podrían decir que en los años posteriores las principales cadenas de hamburgueserías eran «todas iguales», pero todas eran mejores porque McDonald’s pudo llevarse los beneficios de haber tenido a su marca identificada en la mente del público con productos de mayor calidad de lo que antes habían estado acostumbrados en un puesto de hamburguesas.

Incluso cuando un mismo producto bajo diversas marcas está fabricado con la misma fórmula según lo exige la ley, como las aspirinas, y cuyo productor en cada caso está identificado en el envase, a diferencia de cuando el productor es anónimo, también se promueve un control de calidad. Además, las marcas más conocidas son las que tienen más que perder si algunas impurezas se mezclan con la aspirina durante el proceso de producción y hacen que alguien enferme o muera. Esto es particularmente importante con los alimentos y los medicamentos. Si la sopa Campbell estuviese identificada en la etiqueta simplemente como «sopa» o «sopa de tomate», «crema de almejas» o «minestrone», sin ningún nombre comercial en la etiqueta, la presión sobre todos los productores de sopa enlatada para mantener tanto la calidad como la seguridad sería menor.

Al igual que muchas otras cosas, la importancia de las marcas puede verse más claramente al observar lo que sucede en su ausencia. En los países donde no hay nombres comerciales, o donde existe sólo un productor creado o autorizado por el gobierno, la calidad del producto o servicio tiende a ser menor. Durante los años de la Unión Soviética, la única línea aérea del país, Aeroflot, se hizo famosa por su mal servicio y mal trato a los pasajeros. Tras la disolución de la Unión Soviética, una nueva aerolínea con capital privado comenzó su andadura con gran éxito, en parte debido a que sus pasajeros apreciaban ser tratados como seres humanos, para variar. La administración de la nueva aerolínea declaró que parte de su política era no contratar a nadie que hubiese trabajado anteriormente para Aeroflot.

Cuando se trata de productos de consumo, los consumidores soviéticos trataban de compensar la falta de marcas con métodos para tratar de descifrar dónde se habían fabricado los productos. *The Economist* informó que:

> En la antigua Unión Soviética, donde todos los productos eran supuestamente iguales, los consumidores aprendieron a leer los códigos de barras como sustitutos de marcas comerciales para poder identificar los productos que venían de fábricas confiables.

De hecho, los consumidores soviéticos crearon marcas donde no existía ninguna, lo que nos lleva a pensar que las marcas son valiosas tanto para los consumidores como para los productores.

Las marcas permiten la comparación y la prueba sistemática de productos por parte de publicaciones como las revistas *Consumer Reports* y *Good Housekeeping*, al igual que otras organizaciones similares como el Insurance Institute for Highway

Safety o J.D. Power. Los estándares que son aplicados por estas organizaciones privadas muchas veces exceden aquellos aplicados por el gobierno. No habría mucha razón para su existencia y poco mercado para su información si no lo fueran. Por ejemplo, la revista *Good Housekeeping* tiene un laboratorio de 1.600 metros cuadrados y el sello de aprobación de *Good Housekeeping* incluye una garantía de devolución de dinero si el producto que recomiendo resulta ser defectuoso. Esto provee un fuerte y directo incentivo financiero para que las pruebas sean realizadas de forma cuidadosa y con fidelidad, además de una necesidad de mantener las ventas de la revista a millones de lectores. Este último incentivo también se aplica a *Consumer Reports* y otras publicaciones y organizaciones que evalúan marcas de productos.

Varios negocios, incluyendo Wal-Mart y McDonald's, pagan a organizaciones privadas para que prueben los alimentos que compran a los agricultores y que, por su parte, venden a los consumidores. La más grande de estas organizaciones realiza pruebas en productos de 81.000 granjas y plantas de procesamiento de comida emplazadas en 76 países alrededor del mundo. Debido a que el Departamento de Agricultura de Estados Unidos y otras agencias gubernamentales similares en otras naciones realizan pruebas a los alimentos y establecen estándares, no tendría sentido pagar a una organización privada para que haga lo mismo, a menos que los estándares privados sean más altos o sus métodos de prueba, mejores. En resumen, existen incentivos para que los negocios mantengan su calidad cuando la reputación de su propia marca es la que está en juego, y estos incentivos por lo general llevan a niveles de calidad mayores de los que el gobierno requiere.

Entre los activos de una empresa privada —su dinero, maquinaria, bienes raíz, inventarios y otros activos físicos—, su marca puede que sea su activo más grande, aunque ésta sea intangible. Se ha estimado que el valor de mercado de The Coca-Cola Company excede el de sus activos tangibles en más de 100.000 millones de dólares y que 70.000 millones del valor de los activos intangibles de Coca-Cola se deben al valor de su marca. Éste es un incentivo muy grande a la hora de mantener su calidad y seguridad, lo que consigue de esta manera el valor de ese activo.

EL PAPEL DE LAS GANANCIAS

La confusión sobre el papel de los precios por lo general también viene de la mano con la confusión sobre el papel de las ganancias. Sin embargo, lo que llamamos «ganancias» posee asimismo una dificultad intrínseca en cuanto a su significado. Este hecho provoca que muchas personas vean una diferencia fundamental entre el dinero recibido por organizaciones con fines lucrativos y el dinero recibido por organizaciones sin ánimo de lucro.

Negocios y mercado

Aquellos que apoyan la intervención del gobierno en la economía por lo general describen a aquellos que prefieren la competencia como defensores de los negocios. Esto es una falacia desde por lo menos hace dos siglos. Adam Smith, el padre de la economía del libre mercado del siglo XVIII, era tan mordazmente crítico con los hombres de negocios que sería imposible encontrar tan sólo una referencia favorable a ellos en su clásico de novecientas páginas *La riqueza de las naciones*.[42] Al contrario, Smith advirtió sobre «el clamor y la sofistería de los comerciantes y manufactureros». Cualquier sugerencia sobre leyes y políticas que venga de este tipo de personas, dijo, debía ser «examinada cuidadosamente, no sólo con la atención más escrupulosa, sino también con desconfianza».

En el siglo XIX, el siguiente gran economista clásico en la tradición del libre mercado, David Ricardo, dijo que los hombres de negocios eran «notoriamente ignorantes sobre los principios más evidentes» de la economía. Saber cómo administrar un negocio no es lo mismo que entender cuestiones de mayor envergadura e importancia sobre la economía, cómo ésta de forma global afecta a la población entera de un país. El escepticismo que muchos economistas teóricos del libre mercado han tenido y tienen en cuanto a la comunidad empresarial es la tónica general. Friedman tiene una visión muy similar a la de Adam Smith en este aspecto.

La competencia en el libre mercado ha sido frecuentemente debatida por parte de la comunidad empresarial, desde los tiempos de Adam Smith hasta los nuestros. Fueron los intereses de negocios privados los que promovieron las preponderantes políticas mercantilistas de intervención gubernamental conocidas como «mercantilismo», en los siglos anteriores a que Adam Smith y otros trataran de poner fin a estas intervenciones y establecer mercados libres. Más adelante, después de que los principios del libre mercado se hubiesen granjeado una aceptación más generalizada en los siglos XIX y XX, los líderes empresariales estuvieron preparados para aceptar esos principios con fines políticos, toda vez que éstos fuesen apropiados para sus propósitos específicos en el momento oportuno. No obstante, los líderes empresariales y las organizaciones han demostrado estar igualmente dispuestos a solicitar la intervención del gobierno para mantener a raya a los competidores internacionales, rescatar multinacionales o bancos en quiebra, y recibir miles de millones de dólares en subvenciones agrícolas, supuestamente para salvar las granjas familiares, pero que en realidad terminan en manos de grandes compañías agropecuarias.

Cuando en 1971 el presidente Richard Nixon impuso el primer control de precios y salarios en tiempos de paz, , fue elogiado públicamente por el presidente de General Motors, y la Asociación Nacional de Manufactureros y la Cámara de Comercio de Estados Unidos exhortaron a que se cooperara con estas políticas. Las empresas mismas han presionado para que se promulguen leyes que hacen más difícil que los

inversores extranjeros adquieran una empresa en el país y puedan reemplazar a su administración. Los líderes empresariales no están casados con la filosofía de libre mercado o con cualquier otra, sino que promueven sus propios intereses de la forma que pueden, como cualquier otro grupo de presión. Los economistas y otras personas que en efecto apoyan el libre mercado han sido conscientes de ello desde hace por lo menos dos siglos, y, sin embargo, existen muchos periodistas que siguen sin darse cuenta.

Como se resaltó en los capítulos anteriores, el uso eficiente de los recursos escasos por parte de la economía en su totalidad depende de un sistema en el que existan pérdidas y ganancias. Los negocios sólo están interesados en la parte de las ganancias. Si pueden evitar las pérdidas, ya sea en forma de subvenciones gubernamentales, aranceles y otras restricciones a las importaciones, o de leyes domésticas que sofoquen la competencia, lo harán. Aquellos que están a favor de los negocios y aquellos que están a favor del libre mercado por lo general se encuentran en lados opuestos.

ORGANIZACIONES SIN ÁNIMO DE LUCRO

Las organizaciones no lucrativas deben examinarse en términos de los incentivos y las limitaciones a los que se enfrentan, de la misma manera que se debe hacer con otro tipo de organizaciones. Hemos visto ya que la función de los negocios con ánimo de lucro se entiende mejor cuando se los reconoce como empresas de pérdidas y ganancias, con todas las presiones e incentivos creados por estas posibilidades, que obligan a estas organizaciones a responder a aquellos que utilizan sus productos o servicios, al igual que a aquellos que invierten el capital que hace que el negocio sea posible y cuyas continuas inversiones son necesarias para su existencia y prosperidad. De igual manera, las llamadas «organizaciones sin ánimo de lucro» pueden comprenderse mejor cuando se ven como instituciones que están aisladas, en diferentes niveles, que sienten la necesidad de responder a aquellos que usan sus productos y servicios o a aquellos cuyo dinero les permitió ser fundadas y continuar funcionando.

La tendencia de aquellos que controlan cualquier organización —ya sea con ánimo de lucro o no, militar, religiosa, educativa o cualquier otra— es usar los recursos de la organización para beneficiarse ellos mismos de una forma u otra, incluso a costa de los supuestos objetivos de la organización. Lo más lejos que puede llegar esta tendencia es al límite que impongan los poderosos intereses externos de los que depende la existencia de la organización, como los inversores, que querrán obtener beneficios o llevarán su dinero a otro lugar, y los consumidores, que obtendrán un producto o servicio que desean a un precio que están dispuestos a pagar, o de lo contrario llevarán su dinero a otra parte. Estos intereses externos no son tan determinantes en el caso de las organizaciones no lucrativas.

Esto no quiere decir que cuenten con cantidades ilimitadas de dinero o que no tengan que preocuparse si gastan más de lo que reciben. Sin embargo, sí quiere decir que con la cantidad de dinero con la que sí cuentan, las organizaciones sin ánimo de lucro se encuentran bajo muy poca presión para alcanzar sus objetivos institucionales en la máxima medida posible con los recursos que tienen a su disposición. Aquellos que proveen estos recursos incluyen el público general, quienes no pueden controlar de cerca lo que sucede con sus donaciones, y tampoco pueden hacerlo aquellos que dieron su dinero como fondos patrimoniales —por ejemplo, más de 26.000 millones de dólares en el caso de Harvard— que ayudaron al establecimiento de estas instituciones. Muchas de estas donaciones, o en algunos casos la mayoría, fueron realizadas por personas que ahora están muertas o simplemente no pueden ejercer ningún tipo de control.

Las organizaciones no lucrativas tienen fuentes adicionales de ingresos, incluyendo los pagos de quienes utilizan sus servicios, como los visitantes de museos y las audiencias de orquestas sinfónicas. Estas ganancias son, de hecho, la principal fuente de ingresos del más de medio billón de dólares anuales que reciben estas organizaciones en Estados Unidos. Sin embargo, estos ingresos no cubren la totalidad de los costes de los bienes y servicios que ofrecen.

En otras palabras, los receptores están recibiendo bienes y servicios que cuestan más producir de lo que estos receptores están pagando, y algunos los están recibiendo de forma gratuita. Estos beneficiarios subvencionados no pueden ejercer el mismo tipo de influencia o presión sobre una organización sin ánimo de lucro como la que pueden ejercer los clientes de un negocio que funciona a pérdidas y ganancias, ya que estos últimos clientes están pagando la totalidad del coste de todo lo que reciben, y continuarán haciéndolo sólo cuando estén seguros de que lo que están recibiendo vale lo que les cuesta, comparado con lo que obtendrían por la misma cantidad de dinero en otro lugar.

Los bienes o servicios de una organización sin ánimo de lucro puede que valgan lo que cuestan para quienes los reciben —algunas veces nada— sin valer lo que cuesta producirlos. En otras palabras, mientras que una organización que está restringida por las limitaciones de las pérdidas y ganancias no puede continuar utilizando recursos que tienen un valor mayor en usos alternativos en otra parte de la economía, una organización sin ánimo de lucro puede hacerlo, ya que no necesita recuperar el coste completo de los recursos que utiliza de aquellos que reciben los bienes o servicios que provee. Cuando las organizaciones no lucrativas otorgan subvenciones monetarias, aquellos que reciben ese dinero no se encuentran en posición de influir en la forma en la que la organización funciona, de la manera que podrían hacerlo los clientes de las organizaciones con pérdidas y ganancias podrán hacerlo en éstas. En el caso de las organizaciones que actúan como intermediarias en el transporte de órganos como hígados y riñones donados para trasplantes a

receptores enfermos, aquéllas pueden imponer reglas arbitrarias que ni los médicos ni los pacientes están en posición de cuestionar.

En general, los que dirigen a las organizaciones sin ánimo de lucro están en una posición en relación con aquellos que utilizan sus productos o servicios muy semejante a la que lo está un propietario durante un período de escasez de vivienda: existe un exceso de demanda. Bajo estas condiciones, en las que ni los deseos de los usuarios actuales de los bienes o servicios de la organización sin ánimo de lucro, ni los deseos originales de aquellos que proveyeron sus fondos patrimoniales en el pasado tienen el tipo de influencia que tanto los consumidores como los inversores tienen sobre una empresa con ánimo de lucro, aquellos individuos que están a cargo de una institución sin ánimo de lucro en un momento dado pueden sustituir sus propios objetivos por los supuestos objetivos de la institución o los de sus fundadores.

Se ha dicho, por ejemplo, que Henry Ford y John D. Rockefeller se retorcerían en sus tumbas si supieran el tipo de cosas que están siendo financiadas hoy en día por las fundaciones que llevan sus nombres. Mientras que esto nunca se podrá saber, lo que sí se sabe es que Henry Ford II renunció a la junta directiva de la Fundación Ford en protesta a por lo que se estaba haciendo con el dinero que había dejado su abuelo. En líneas más generales, ahora está ampliamente reconocida la dificultad que existe para establecer una fundación que cumpla un propósito específico y esperar que continúe sirviendo a ese propósito después de que se haya donado el dinero, y en particular una vez que los donantes originales estén muertos. Se ha perdido por el camino mucho dinero en la creación de zonas lujosas en los alrededores de la oficina de la organización u ostentosas conferencias en hoteles y resorts de lujo en lugares exclusivos del país o en otras partes del mundo.

El objetivo de la organización puede ser distorsionado para cumplir con los objetivos de sus administradores actuales o para llevar a cabo actividades y tomar decisiones que les proporcionarán aplausos y visibilidad pública, independientemente de si esto sirve al propósito por el cual la organización sin ánimo de lucro se fundó o incluso al propósito pretendido en la actualidad. El escritor británico Peter Hitchens observó que la Iglesia de Inglaterra que había sido establecida por el gobierno «era manejada cada vez más para el beneficio de sus propios empleados» en lugar del de los feligreses o el país.

En Estados Unidos, las instituciones académicas, hospitales y fundaciones son por lo general organizaciones no lucrativas. Sin embargo, este tipo de organizaciones cubren un amplio rango de actividades en las que normalmente toman parte organizaciones con fines lucrativos, como vender naranjas Sunkist o publicar la revista *The Smithsonian*. Cualquiera que sea la actividad en la que tomen parte, las organizaciones sin ánimo de lucro no están bajo las mismas presiones para «obtener el mayor provecho de su dinero» como lo están las organizaciones en las cuales las pérdidas y las ganancias determinan su supervivencia. Esto afecta a la eficiencia, no

sólo en lo estrictamente financiero, sino también en el sentido más amplio del cumplimiento de los objetivos establecidos. Por ejemplo, las universidades pueden convertirse en divulgadoras de ideologías particulares que se encuentren en boga («lo políticamente correcto») y en los que restringen visiones alternativas, incluso cuando los objetivos de la educación posiblemente se vean mejor servidos al exponer a los estudiantes a un rango más amplio de ideas opuestas y antagónicas.

En el siglo XVIII, Adam Smith señaló cómo el personal académico a cargo de las universidades financiadas por donaciones puede manejarlas de maneras interesadas, siendo «muy indulgentes entre ellos», hasta el punto de que cada académico «permitía que su vecino fuese negligente con sus tareas, siempre y cuando a él se le permitiese comportarse de igual modo con las suyas». Las quejas sobre el hecho de que los catedráticos descuidan la enseñanza en favor de la investigación, y en algunos casos descuidan ambos en favor del ocio y otras actividades, sugiere que el principio subyacente no ha cambiado mucho en más de doscientos años. Suelen ser comunes los puestos permanentes que garantizan designaciones de por vida en universidades sin ánimo de lucro, pero son prácticamente desconocidos en negocios que deben enfrentarse a la competencia en el mercado, incluyendo instituciones educativas con fines lucrativos como la Universidad de Phoenix.

Ésta es sólo una de las maneras en las que las políticas de contratación de las organizaciones no lucrativas tienen más flexibilidad que aquellas empresas que operan con la esperanza de obtener beneficios y bajo la amenaza de las pérdidas. Antes de la segunda guerra mundial, los hospitales estaban entre los empleadores estadounidenses que discriminaban más desde el punto de vista racial, incluso cuando sus propósitos manifiestos hubiesen sido mejor servidos al contratar a los médicos mejor cualificados, incluso si éstos eran negros o judíos. Las fundaciones sin ánimo de lucro también estaban entre las instituciones más discriminatorias de la época.

Lo mismo era cierto para el mundo académico, en el que el primer profesor negro no recibió su primera cátedra en una universidad importante hasta 1948. La contratación de catedráticos judíos tampoco era una práctica muy común en las universidades estadounidenses antes de la segunda guerra mundial. Pese a ello, había cientos de químicos negros que trabajaban para organizaciones con fines lucrativos, años antes de que fuesen contratados para enseñar química en instituciones educativas sin ánimo de lucro, y los consultorios privados de médicos judíos y negros prosperaron mucho, antes de que éstos pudieran ejercer la medicina en muchos hospitales sin ánimo de lucro.

Nada de esto debería sugerir que las organizaciones no lucrativas sean completamente insensibles al dinero. Lo que sucede es que los fines para los que el dinero se gasta puede que sean muy diferentes a los propósitos para los que se donó. Independientemente de éstos, el dinero se gasta a discreción, a manos de personas que pueden emplearlo para sus propios beneficios, prejuicios o fines políticos. Las organizaciones no lucrativas puede que estén muy ansiosas por conseguir más dinero,

y algunas incluso actúan en los límites de la ley para hacerlo. Por ejemplo, en 1999 las organizaciones no lucrativas recibieron aproximadamente 500 millones de dólares de vendedores de productos comerciales a los que se les permitía decir o sugerir en su publicidad que alguna fundación u otra organización tenían una actitud favorable hacia esos productos. Las promociones comerciales por parte de estas organizaciones exentas del pago de impuestos eran ilegales, pero el no reconocimiento de que estas conexiones comerciales significaban una promoción de marketing generalmente ha mantenido alejados a los agentes del orden.[43] La American Heart Association, por ejemplo, recibió 600.000 dólares por permitir que su logo apareciera en publicidad para un medicamento y la American Medical Association recibió 44 millones de dólares por la venta de sus registros de las prescripciones emitidas por médicos a la industria farmacéutica. Otra organización sin ánimo de lucro, la American Cancer Society, recibió más de un millón de dólares por permitir el uso de su nombre y logo en publicidad para productos comerciales, pese a que alegaban que no estaban promocionando nada. Visto desde el otro lado, American Express ha pagado millones de dólares a varias organizaciones no lucrativas por vínculos publicitarios.

El hecho de que en algunas organizaciones el ingreso sea llamado ganancia, mientras que en otras organizaciones esto no sea así, puede que sugiera a quien no está prestando mucha atención que existe una diferencia fundamental entre el dinero al que se llama de determinada forma y al dinero que recibe otro nombre. Incluso puede llegar a sugerir que una institución es avariciosa y la otra no. Pero muchos líderes de organizaciones sin ánimo de lucro reciben mucho más dinero en salarios que lo que recibe en promedio como ganancias el dueño de una ferretería o un restaurante. No es poco común que los presidentes de las principales universidades estadounidenses reciban más de medio millón de dólares al año en ingresos, o que los entrenadores exitosos de fútbol americano universitario perciban ingresos por encima del millón de dólares al año. Muchos directores de orquestas sinfónicas perciben más de un millón de dólares anuales de salario. Esto es sin duda más de lo que la mayoría de los dueños de empresas con fines lucrativos pueden esperar ganar de forma anual.

El rendimiento de las organizaciones no lucrativas deja claro el papel de las ganancias cuando se trata de la eficiencia. Si aquellos que consideran a las ganancias simplemente como un recargo innecesario al coste de la producción de bienes y servicios están en lo cierto, entonces las organizaciones sin ánimo de lucro deberían poder producir esos bienes y servicios a un coste más bajo y venderlos a un precio más bajo. A lo largo de los años, esto debería hacer que captaran a los clientes de las organizaciones con fines lucrativos, reemplazándolas poco a poco en la economía. Por ejemplo, aquellos que creen que los altos precios de los medicamentos se deben a las ganancias irresponsablemente altas percibidas por las empresas farmacéuticas que los producen, deberían reconocer que el resultado de esa creencia es que las organizaciones sin ánimo de lucro deberían poder desarrollar y producir aquellos medicamentos a precios más bajos, y que su competencia debería obligar a que las

empresas farmacéuticas existentes reduzcan sus precios o de otra manera las organizaciones no lucrativas se harían con la cuota de mercado de las compañías farmacéuticas.

Por lo general, las organizaciones sin ánimo de lucro no solamente no han podido quitar clientela a las organizaciones con fines lucrativos, sino que cada vez es más común que ocurra lo opuesto: las organizaciones no lucrativas han visto cómo sus actividades económicas han sido acaparadas cada vez más por negocios con fines lucrativos. Las instituciones de educación superior son sólo un ejemplo de esto. Con el paso de los años, más y más actividades que antes eran manejadas por instituciones académicas sin ánimo de lucro han sido traspasadas a empresas que pueden hacer el trabajo a menor coste o mejor, o ambas cosas. Como apuntó *The Chronicle of Higher Education*:

> Follet se encarga de la Librería de Standford. Aramak prepara las comidas en la Universidad de Yale, y Barnes and Noble dirige la Harvard Coop. Las universidades más prestigiosas de la nación —y muchas otras en el mundo académico— están subcontratando cada vez más partes de las operaciones de sus campus.

Según *The Chronicle of Higher Education*, «el dinero es la razón número uno por la que las universidades subcontratan una actividad». En otras palabras, los negocios comerciales no sólo dirigen estos servicios a costes más bajos, sino que también obtienen ganancias suficientes para pagar a las universidades más de lo que estas organizaciones podrían ganar de las mismas operaciones en sus propios campus. Por ejemplo, la Universidad de Carolina del Sur «pocas veces generaba más de 100.000 dólares al año» de su librería universitaria, pero Barnes & Noble les pagó 500.000 dólares al año por ello. Esto quiere decir que Barnes & Noble debió de haber hecho incluso más dinero para poder pagar más de lo que la universidad pudiese generar por sí misma con la misma librería.

Algunas veces la razón por la que muchas de las operaciones de los campus generan mayores beneficios cuando son administradas por negocios comerciales es que las organizaciones con ánimo de lucro reducen despilfarros como la contratación de empleados a tiempo completo y con contratos anuales para negocios que tiene épocas del año en las que funcionan y otras no, como el claro caso de las librerías de las universidades, en las que las ventas de libros están concentradas al comienzo de cada período académico. Otras razones incluyen más experiencia en el ámbito del marketing. Por ejemplo, en la librería de la Universidad de Georgia, cuando era la propia universidad quien la controlaba, el 70 por ciento de los libros se encontraban en el almacén, lejos de los ojos del posible comprador. Pero, después de que Follet se hiciera cargo, el mismo porcentaje de libros se encontraban en las estanterías, lugar en el que, evidentemente, son más visibles.

En Israel, el primer kibutz fue fundado en 1910 como una comunidad sin ánimo de lucro de individuos que se proveían los unos a los otros de bienes y servicios, y compartían su producción de forma igualitaria. Ese primer kibutz dejó de funcionar de esta manera en 2007, y, para ese entonces, el 61 por ciento de los kibutz en Israel ya habían dado el paso. Un factor en la decisión de cambiar el primer kibutz estuvo en el hecho de que la gente joven tenía la tendencia de irse a lugares en los que la economía estaba más orientada al mercado. En resumen, incluso las personas que habían sido criadas bajo la filosofía del kibutz se unieron a la economía de mercado.

Pese a la tendencia en los medios de tratar a las instituciones sin ánimo de lucro como fuentes desinteresadas de información, estas organizaciones, que dependen de las donaciones constantes del público en general, tienen incentivos para ser alarmistas, con el fin de recibir más dinero proveniente del pánico de sus contribuyentes. Por ejemplo, una organización sin ánimo de lucro que constantemente emite advertencias sobre riesgos a la salud y el medio ambiente ha admitido que no tienen un solo científico o doctor entre su personal. Otras organizaciones no lucrativas que dependen financieramente de contribuciones regulares, a diferencia de aquellas que tienen fondos patrimoniales, tienen incentivos similares para alarmar a sus electores sobre varios temas políticos, sociales u otros, y pocas restricciones que los obliguen a limitarse a emplear bases válidas o certeras para esas alarmas.

LA TEORÍA DE LA FILTRACIÓN

Ha habido muchas teorías económicas a lo largo de los siglos, acompañadas por controversias entre las diferentes escuelas de economistas. No obstante, una de las teorías más políticamente prominentes hoy en día es una que nunca existió entre los profesionales de la economía: la teoría de la «filtración». Aun así, esta teoría inexistente ha sido criticada por *The New York Times* y hasta por un escritor en la India.**[44]** El redactor de discursos del presidente Franklin D. Roosevelt, Samuel Rosenman, se refirió a «la filosofía que había prevalecido en Washington desde 1921, según la cual la función del gobierno era la de proveer prosperidad para aquellos que vivían en la cúspide de la pirámide económica, con la creencia de que la prosperidad se filtraría hasta las bases y beneficiaría a todos». El mismo tema se repitió durante la campaña presidencial de 2008, cuando el candidato Barack Obama atacó lo que él llamó «la filosofía económica» que «dice que debemos dar más y más a aquellos que tienen más y esperar que la prosperidad se filtre hacia el resto».

Ya sea en Estados Unidos o en la India, y ya sea en el pasado o en el presente, la «filtración» ha sido una caracterización y un rechazo de lo que supuestamente se

creía. Además, se ha considerado innecesario citar a cualquier persona que alguna vez haya abogado por algo así.

La expresión «filtración» surge con frecuencia en las discusiones sobre política impositiva. Como se observó en el capítulo 18, los ingresos fiscales han aumentado en varias ocasiones cuando las tasas impositivas se han reducido. Pero cualquier propuesta por parte de los economistas u otras personas para recortar los impuestos, incluyendo la reducción de las tasas impositivas sobre los ingresos más altos o sobre los rendimientos de capital, puede llevar a acusaciones de que los que hacen este tipo de propuestas deben creer que los beneficios deben ser otorgados a los adinerados en general o a los negocios en particular, para que estos beneficios finalmente se «filtren» a las masas. Pero ningún economista reconocido de ninguna escuela de pensamiento ha desarrollado una teoría como ésta o ha propuesto algo semejante. Es una tergiversación, una falacia del hombre de paja que no se encuentra ni siquiera en los libros más voluminosos y completos de la teoría económica.

Lo que buscan aquellos que abogan por tasas impositivas más bajas u otras reducciones del papel del gobierno en la economía no es la transferencia de la riqueza existente a los que tienen ingresos más altos o a las empresas, sino la creación de riqueza adicional cuando los negocios están menos obstruidos por controles gubernamentales o por la creciente apropiación de esa riqueza adicional por parte del gobierno bajo leyes que imponen altos impuestos. Independientemente de los méritos o deméritos de esta visión, así es como esta teoría se presenta: como un argumento que no es impugnado, sino evadido, por el palabrerío de una teoría de la filtración que no existe.

Más fundamentalmente, los procesos económicos trabajan de forma opuesta a la que es presentada por aquellos que se imaginan que las ganancias primero benefician a los dueños de los negocios y que los beneficios sólo se filtran de forma tardía a los trabajadores.

Cuando se realiza una inversión, ya sea para construir un ferrocarril o para abrir un nuevo restaurante, el dinero se gasta primeramente en contratar a personas que realicen el trabajo. Sin esto, nada más se llevaría a cabo. Incluso si una persona decide poner en funcionamiento una tienda o una hamburguesería sin otros empleados, en primer lugar debe pagar a alguien para que le entregue los productos que va a vender. El dinero se va a destinar primero para el pago de estos gastos y luego regresará como ganancias más adelante, si es que vuelve. La elevada tasa de fracaso de nuevos negocios pone de manifiesto a las claras que no hay nada que garantice el retorno de la inversión.

Incluso en un negocio exitoso y bien establecido, pueden pasar años entre la inversión inicial y la obtención de ganancias. Desde el momento en que una empresa petrolera comienza a gastar dinero en exploración hasta el momento en que la primera gasolina que resultó de esa exploración sale de una bomba en una gasolinera, puede que pase una década. Mientras tanto, se ha pagado a todo tipo de empleados,

por ejemplo, geólogos, ingenieros, trabajadores de refinerías, y conductores de camiones. Es después que las ganancias comienzan a llegar, momento en el que se deberán gravar. El efecto real de la reducción del impuesto sobre los rendimientos de capital es que incrementa las posibilidades de ganancias netas futuras más altas y por ello provee incentivos para hacer inversiones hoy que crean empleos en el presente.

La industria petrolera no es la única con estas características. Nadie que comienza con la publicación de un periódico espera obtener ganancias —o incluso cubrir sus costes— durante el primer o segundo año. No obstante, los reporteros y otros miembros del personal esperan cobrar todos los días, incluso si el periódico sólo proporciona números rojos. De igual manera, Amazon, que comenzó su andadura en 1995, no obtuvo sus primeras ganancias hasta el primer trimestre de 2001, después de que la compañía hubiese perdido un total de 2.800 millones de dólares durante esos años. Incluso una empresa fenomenalmente exitosa como la cadena de restaurantes McDonald’s acumuló millones de dólares en deudas antes de ver su primer dólar de ganancias. De hecho, estuvo bordeando la quiebra más de una vez durante sus primeros años. Sin embargo, las personas que vendían hamburguesas detrás del mostrador recibían sus pagos de forma regular.

En resumen, la secuencia de los pagos es exactamente lo contrario de lo que afirman aquellos que hablan sobre la teoría de la filtración. Los trabajadores deben recibir su paga primero y luego las ganancias podrán subir a niveles más altos, si es que alguna vez lo hacen.

24

Valores no económicos

> Ten cuidado de la gente que moraliza sobre cuestiones importantes; moralizar es más fácil que enfrentarse a la dura realidad.
>
> JOHN CORRY

Mientras que la economía provee muchos puntos de vista y hace fácil ver más allá de algunas nociones populares que suenan bien pero dejan de ser válidas una vez se examinan, la economía también ha recibido el nombre de «ciencia funesta» porque arroja agua fría sobre nociones que de otra manera serían atractivas y emocionantes —aunque erróneas— sobre cómo debe estar organizado el mundo. Uno de los últimos refugios de alguien cuyo proyecto o teoría favorita ha sido expuesta como una tontería económica es decir: «La economía está muy bien, pero también hay que considerar otros valores no económicos». De hecho, sólo existen valores no económicos. La economía no es un valor en sí misma. Es simplemente una forma de comparar un valor en relación con otro. La economía no nos dice que debemos hacer la mayor cantidad de dinero posible. Muchos profesores de economía podrían hacer mucho más dinero en la industria privada. Mucha gente con conocimiento sobre armas de fuego probablemente podría hacer mucho más dinero trabajando como sicarios para el crimen organizado. Sin embargo, la economía no nos exhorta a tomar esas decisiones.

Adam Smith, el padre de la economía de *laissez-faire*, donó gran parte de su propio dinero a personas menos afortunadas, aunque lo hizo con tal discreción que este hecho sólo fue descubierto después de su muerte, cuando se analizaron sus finanzas personales. Henry Thornton, uno de los principales economistas monetarios del siglo XIX y banquero de profesión, regalaba más de la mitad de su ingreso anual hasta que se casó y tuvo que mantener a su familia, y continuó realizando grandes donaciones a causas humanitarias después de ello, incluyendo el movimiento antiesclavitud.

Las primeras bibliotecas públicas de la ciudad de Nueva York no fueron establecidas por el gobierno, sino por el emprendedor industrial Andrew Carnegie, quien también puso en marcha la fundación y la universidad que llevan su nombre. John D. Rockefeller también estableció la fundación que lleva su nombre y la Universidad de Chicago, al igual que creó muchas otras organizaciones filantrópicas. Al otro lado del mundo, el Instituto Tata en Bombay fue fundado por el principal industrial de la India, J. R. D. Tata, como una organización académica, mientras que

otra importante familia empresarial, los Birlas, establecieron numerosas instituciones sociales y religiosas por toda la India.

Estados Unidos, que ha llegado a epitomizar el capitalismo ante los ojos de muchas personas alrededor del mundo, es un país peculiar al tener cientos de universidades, hospitales, fundaciones, bibliotecas, museos y otras instituciones creadas con las donaciones de individuos privados, muchos de los cuales son personas que ganaron su dinero en el mercado y luego destinaron gran parte de él —en algunos casos la mayoría— a ayudar a los demás. En 2007, la revista *Forbes* publicó una lista de media docena de estadounidenses que han donado varios miles de millones de dólares a fines filantrópicos. La más grande de estas donaciones han sido los 42.000 millones de dólares de Bill Gates, el 42 por ciento de su fortuna. El porcentaje más alto de una fortuna donada por un millonario estadounidense ha sido el 63 por ciento, por Gordon Moore. Para la población estadounidense en su conjunto, la cantidad de donaciones filantrópicas por persona es mucho mayor de lo que es en Europa. El porcentaje de la producción total del país que se dona causas filantrópicas es más de tres veces de lo que se dona en Suecia, Francia o Japón.

El mercado como un mecanismo para la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos es una cosa; lo que alguien elija hacer con la riqueza resultante es otra.

A lo que se reduce esta noble charla sobre los «valores no económicos» es que algunas personas no quieren que sus valores particulares tengan que verse en comparación con nada. Por ejemplo, si están salvando el lago Mono o preservando algún edificio histórico, no quieren que esto se vea en contraposición con los costes, en otras palabras, visto en relación con otras cosas que podrían hacerse con esos mismos recursos. Para estas personas, no hay por qué considerar la cantidad de niños del Tercer Mundo que podrían ser vacunados contra enfermedades mortales con el dinero que se está gastando para salvar el lago Mono o para preservar un edificio histórico. Deberíamos vacunar a esos niños y salvar al Lago Mono y preservar el edificio histórico, al igual que una innumerable cantidad de otras cosas buenas, según esta forma de ver el mundo.

Para la gente que piensa —o más bien, reacciona— de esta manera, la economía es, en el mejor de los casos, una molestia que se interpone en su camino para hacer las cosas de la manera que sus corazones les dictan. En el peor de los casos, la economía se suele percibir como una forma de ver el mundo innecesariamente limitada e incluso moralmente retorcida. Estas condenas de la economía se deben al hecho fundamental de que ésta es el estudio de recursos escasos que tienen usos alternativos. Puede que todos fuésemos más felices en un mundo donde no tuviésemos que enfrentarnos a estas limitaciones que nos obligan a realizar elecciones y sacrificios, que de otra manera no tendríamos que afrontar. No obstante, ése no es el mundo en el que los seres humanos vivimos, ni en el que han vivido durante los miles de años de la historia conocida.

La política ha sido llamada algunas veces «el arte de lo posible», pero esta frase se aplica con mayor certeza a la economía. La política permite a las personas votar por lo imposible, lo que puede ser una de las razones por las que los políticos son más populares que los economistas, que constantemente recuerdan a las personas que nada es gratis en esta vida y que no hay «soluciones», sino que sólo se pueden conformar compromisos. En el mundo en que la gente vive, y probablemente vivirá en los próximos siglos, los compromisos y sacrificios son ineludibles. Incluso si nos negamos a tomar una decisión, las circunstancias las tomarán por nosotros, a medida que nos quedamos sin recursos para muchas cosas importantes que podríamos haber tenido si tan sólo nos hubiésemos dado el trabajo de sopesar las alternativas.

No existe manera de saber lo que cubre la economía y lo que no, sin antes entender un poco sobre economía. Por ejemplo, frecuentemente se promulgan leyes que limitan la altura de los edificios por cuestiones estéticas y otras razones, pero aquellos que apoyan estas leyes pocas veces consideran sus serias implicaciones económicas. En lugares donde el coste de los terrenos es más alto que el de construcción, repartir el coste de la tierra entre menos inquilinos puede llevar a que la renta necesaria para cubrir los costes más altos por piso u oficina se duplique.

MERCADOS Y VALORES

El mercado es tan moral o inmoral como la gente que lo conforma. Lo mismo sucede con el gobierno. El hecho de que llamemos a un grupo de personas «el mercado» cuando realizan transacciones entre ellos y a otro grupo de personas «sociedad» cuando ejercen poder político sobre otras no quiere decir que la moral u otras imperfecciones del primer grupo de personas justifiquen de forma automática que el segundo grupo de personas imperfectas desautorice sus decisiones. Al igual que la economía, el mercado no es una entidad separada con sus propios valores. El mercado son personas que toman sus propias decisiones individuales y hacen sus propios acuerdos mutuos. Cuando los mercados son vistos en términos de si las economías de mercado promueven un cierto comportamiento moral y cómo afecta a la codicia o la justicia entre los individuos o grupos, surgen los problemas sociales y morales.

COMPORTAMIENTO MORAL

La idea de que de alguna manera las decisiones tomadas a través del mercado no son tan morales como las realizadas a través del proceso político es preponderante. En el *San Francisco Chronicle* se han referido al «grado de amoralidad del mercado» cuando explican por qué el suministro de agua del cual se encarga la ciudad de

Stockton (California), no puede confiarse a una empresa privada. «El agua es un producto demasiado necesario para el sustento de la vida como para llevarla al mercado», decía el alcalde de Stockton en el *Chronicle*. Pese a esto, todos los días muchas empresas privadas proveen el alimento necesario para el sustento de la vida de millones de personas. Además, la mayoría de las medicinas que pueden salvar vidas se desarrollan en economías de mercado, en especial en Estados Unidos, en lugar de en economías controladas por el Estado.

En cuanto a los sistemas de agua privados, éstos ya existen en Argentina. La revista *The Economist* apuntó sobre los resultados de esta privatización:

> Las conexiones a los sistemas de alcantarillado aumentaron, especialmente entre los hogares más pobres: la mayoría de los hogares y de las familias en el centro de la ciudad ya estaban conectados […]. Antes de que se llevase a cabo la privatización, en 1995, las tasas de mortalidad infantil estaban bajando a prácticamente el mismo ritmo en los ayuntamientos que finalmente privatizaron sus aguas que en aquellos que no. Después de 1995, esta caída se aceleró en los ayuntamientos que privatizaron […]. La caída se concentró en las muertes por enfermedades infecciosas y parasitarias, el tipo de enfermedades que son propensas si la calidad y la disponibilidad del agua no son las adecuadas. La muerte debido a otras causas no disminuyó.

También en Inglaterra la privatización del suministro de agua trajo consigo tarifas más bajas, agua potable de mayor calidad, menos pérdidas, y un sistema de aguas que cumplía con las regulaciones medioambientales en un mayor porcentaje de veces que en Escocia, donde el gobierno es quien controla el sistema de aguas. Esta evidencia puede que sea provocativa y no necesariamente contundente, pero aquellos que abogan por el control político del suministro del agua pocas veces consideran necesarias las evidencias. Para un gran número de personas, las consecuencias empíricas muchas veces son menos importantes que las creencias y actitudes profundamente arraigadas. Ya sea en el caso de problemas urgentes o no muy urgentes, se suele creer que aquellos que ostentan el poder político están mejor cualificados para tomar decisiones morales que las partes independientes directamente afectadas. Estas actitudes se dan por todo el mundo. Un emprendedor en la India relató su experiencia con un ministro del gobierno:

> Yo había argumentado que reducir los impuestos al consumo reduciría los precios al consumidor del champú, las cremas para la piel y otros artículos de tocador, y que por su parte aumentarían la demanda. Los ingresos por impuestos también se incrementarían a pesar de contar con una tasa impositiva más baja. El ministro

> indicó que las mujeres de la India no necesitaban lápices labiales y cremas faciales. Yo le contesté que todas las mujeres quieren verse guapas.
>
> —Una crema facial no hará nada por una cara fea. Ésos son lujos para los ricos —dijo.
>
> Yo le respondí diciendo que incluso una niña de una aldea emplea pasta de cúrcuma para poder sentirse bella.
>
> —No, es mejor dejar la cara al natural— dijo impacientemente.
>
> —Señor —le supliqué—, ¿cómo puede usted decidir lo que ella desea? Al fin y al cabo, es su dinero, un dinero que ha ganado con el sudor de su frente.
>
> —Sí, y no quiero que lo desperdicie. Deja que se compre comida. No quiero que las empresas multinacionales se vuelvan ricas vendiendo cremas faciales a los pobres de la India.

La idea de que terceras personas puedan imponer decisiones moralmente superiores muchas veces incluye la noción de que ellos pueden definir qué son «lujos para los ricos», cuando es precisamente el progreso de las economías de mercado lo que ha convertido muchos lujos de los ricos en comodidades para las personas en general, incluyendo a los pobres. Tan sólo durante el siglo XX, los automóviles, los teléfonos, los refrigeradores, los televisores, el aire acondicionado y los ordenadores personales pasaron de ser lujos a artículos comunes para todos los estadounidenses y millones de personas en muchas otras economías de mercado. Los primeros aparatos de vídeo se vendían por 30.000 dólares la unidad antes de que el progreso tecnológico, la experiencia de la prueba y el error, y las economías de escala lograsen reducir el precio hasta el punto de que estuvo al alcance de la mayoría de los estadounidenses. En siglos pasados, incluso ciertos productos como las naranjas, el azúcar y el cacao eran lujos en Europa. No sólo las definiciones sobre lo que es un lujo por parte de terceras personas pueden evitar que esto cambie, también el estrangulamiento del libre mercado por parte terceros puede permitir que estos productos continúen siendo lujos exclusivos durante más tiempo del que normalmente lo serían.

MERCADOS Y CODICIA

Los mercados son frecuentemente criticados por permitir o promover la codicia, y los primeros en saltar a la palestra son los vendedores, a los que se adjetiva de codiciosos por los altos precios a los que venden. Sin embargo, muy pocas veces se define qué es «codicia». Prácticamente todas las personas preferirían obtener un precio más alto por lo que están vendiendo y pagar un precio más bajo por lo que compran. ¿Pagaría usted un dólar por un periódico que estuviese disponible por cincuenta centavos? ¿O le diría a un empresario que estaría dispuesto a trabajar por la mitad de lo que otro empleador le ofreció pagarle?

¿Añadir una seguidilla de ceros a los precios o salarios cambiaría el principio o la definición de codicia? Es difícil discernir por qué debería hacerlo. No obstante, si todos somos codiciosos, entonces la palabra no tiene ningún significado. Pero si se refiere a las personas que desean tener más dinero que el que la mayoría de los demás aspira a poseer, entonces la historia de las grandes fortunas estadounidenses —Ford, Rockefeller, Carnegie, etc.— sugiere que la forma de acumular vastas cantidades de riqueza es encontrar la manera de ofrecer bienes y servicios a menores precios, no a precios más altos.

En el siglo XIX, Richard Sears estaba ferozmente determinado a superar a Mongtomery Ward, el minorista más grande del mundo en ese entonces, y trabajó sin descanso durante incontables horas para alcanzar ese fin, algunas veces asumiendo riesgos en sus negocios que bordeaban lo imprudente. Sears buscó todas las formas posibles para recortar sus costes, para que de esa manera pudiera rebajar sus precios en relación con los de Ward, y todas las formas posibles para quitarles clientes a todos sus rivales. Hizo todo esto, no porque no tenía suficiente dinero para vivir, sino porque tenía ambiciones: deseaba que su compañía fuese la número uno. Si ésta es nuestra definición de «codicia», entonces Sears era codicioso. Lo que es más importante en este caso, como en muchos otros, es que fue precisamente esta codicia la que llevó a precios más bajos. Así fue como Sears superó a Montgomery Ward y lo reemplazó como el principal minorista del país a comienzos del siglo XX. Años después, de la misma forma Wal-Mart superó a Sears.

El problema fundamental con la «codicia» como explicación del comportamiento económico es que lo que cualquier persona desea —ya sea codiciosa o no— no es lo que determina la cantidad de dinero que recibirá. «Si con sólo desear bastara» es un viejo dicho que aún es cierto. Lo que determina la producción económica no es cuánto dinero se desea tener sino cuánto dinero están dispuestos a pagar los demás por lo que se les provee. La especulación sobre los sentimientos de los individuos, incluyendo su codicia, es por lo general inútil, pero incluso si fuese ciento por ciento correcta, aún no podría determinar lo que pasaría en la economía. Desde Adam Smith hasta Karl Marx han comprendido esta cuestión. Ambos hicieron una clara distinción entre las intenciones de los individuos y los efectos de los sistemas económicos. Como se indicó en el capítulo 23, Marx veía a los resultados económicos como algo «completamente independiente de la voluntad del capitalista».[45]

Aquellos que condenan la codicia puede que propugnen «valores no económicos», pero la noble charla sobre los «valores no económicos» muy frecuentemente termina siendo un intento muy egoísta para hacer que los valores propios sean subsidiados por otros, evidentemente a costa de los valores de otras personas. Un ejemplo típico de esto se vio en una carta enviada a la revista especializada en periódicos *Editor & Publisher*. Esta carta fue escrita por el columnista de un periódico que criticó «los requerimientos de ganancias anuales a los que se enfrentaban los periódicos» debido a «las demandas de analistas financieros

sin rostro de Wall Street que parecen ser, desde donde yo estoy sentado, insensibles a las particularidades de la prensa escrita».

Pese al consejo retórico de describir algunas partes en una transacción en términos menos que humanos («analistas financieros sin rostro de Wall Street»), todos ellos son personas y todos ellos tienen sus propios intereses, los cuales se deben conciliar de una forma u otra, si aquellos que proveen el dinero que permite operar a los periódicos están dispuestos a continuar haciéndolo. A pesar de que las personas que trabajan en Wall Street puede que controlen millones de dólares cada una, no es dinero de su propiedad. Gran parte de éste viene de los ahorros o del dinero pagado a fondos de pensiones por parte de millones de otras personas, muchas de las cuales tienen ingresos muy modestos.

Si «las particularidades de la prensa escrita» —como sea que se definan— hacen difícil ganar un rendimiento más alto sobre las inversiones en periódicos o cadenas de periódicos de lo que se ganaría en otro sector de la economía, ¿por qué los trabajadores cuyos fondos de pensión necesitaran para que les proporcione un ingreso cuando estén en una edad avanzada invertirían en este tipo de corporaciones? Ya que muchos editores y columnistas ganan mucho más dinero que muchas de las personas cuyos pagos a los fondos de pensión proveen a los periódicos con el dinero necesario para funcionar, parecería particularmente extraño esperar que las personas con menores ingresos subvencionasen a aquéllas con ingresos mayores, por ejemplo, profesores y mecánicos que subvencionen a editores y reporteros.

¿Por qué deberían los analistas financieros, como intermediarios que manejan los fondos de pensiones y otras inversiones de un vasto número de personas, traicionar a esas personas que les han confiado sus ahorros aceptando una ganancia menor por parte de un periódico que la que podrían obtener de otros sectores de la economía? Si el buen periodismo, como sea que éste se defina, resulta en menores tasas de rendimiento sobre el dinero invertido en cadenas de periódicos, cualesquiera que sean los costes especiales para publicarlos que son responsables de esta situación pueden ser sobrellevados por cualquiera que sea el número de personas que se beneficie de los periódicos. Los lectores pueden pagar precios más altos por los periódicos; los columnistas, editores y reporteros pueden aceptar salarios más bajos; o los anunciantes pueden pagar tasas más altas por publicidad.

¿Por qué se debería obligar a los mecánicos, enfermeras, profesores, y un largo etcétera. de todo el país a sacrificarse, cuando son sus ahorros personales y fondos de pensiones los que proveen el dinero que las cadenas de periódicos obtienen al vender acciones y bonos corporativos? ¿Por qué deberían otros sectores de la economía que están dispuestos a pagar más por el uso de esos fondos ser privados de estos recursos para favorecer a un sector en particular?

El tema en cuestión aquí no es resolver los problemas financieros de la industria de los periódicos, sino mostrar lo diferente que se ven las cosas cuando se consideran desde el punto de vista de la asignación de recursos escasos que tienen usos

alternativos. Esta realidad económica fundamental es oscurecida por una retórica emocional que ignora los intereses y valores de muchas personas al aglutinarlos en intermediarios antipáticos como los analistas financieros «insensibles», mientras que los intereses que compiten entre sí son expresados en términos idealistas, como la calidad periodística. Los analistas financieros puede que sean tan sensibles hacia las personas para las que trabajan como otros lo son hacia el variado grupo de personas que representan.

Frecuentemente, lo que los críticos del mercado quieren son exenciones especiales para grupos o individuos en particular, sean éstos periódicos, grupos étnicos, u otros, sin reconocer que estas dispensaciones se harán inevitablemente a costa de otros individuos o grupos, que están siendo ignorados de forma arbitraria o encarnados en términos impersonales como «el mercado». Por ejemplo, un reportero de *The New York Times* escribió sobre los problemas de una mujer de edad media e ingresos bajos diciendo: «[…] si la fábrica simplemente hubiese dejado a Caroline trabajar durante el turno del día, su problema hubiese desaparecido». Pero lamentó que: «Los salarios y las horas son establecidas por el mercado, y no se puede esperar este tipo de magnanimidad por parte del mercado».

Nuevamente, en este caso, el inevitable conflicto entre lo que una persona desea y lo que otra persona quisiera está presentado de una forma que reconoce como humano sólo a un lado de la ecuación. La mayoría de las personas prefieren trabajar en los turnos de día que los de noche, pero si Caroline era transferida al turno del día, alguien más hubiese tenido que ser transferido al turno de noche. En cuanto a la «magnanimidad», ¿cuál sería el significado de eso sino obligar a alguien a tener que cargar con los costes de esta mujer? ¿Qué tiene de magnánimo que alguien que no está pagando ningún coste —en este caso, el reportero de *The New York Times*— pida que alguien más tenga que cargar con ellos?

Tanto en el sector privado como en el gubernamental, existen valores que algunas personas consideran lo suficientemente valiosos como para que otras tengan que pagar por ellos, pero no lo suficientemente valiosos para que ellos mismos lo hagan. No existen casos en la comparación de unos valores con otros en los que la retórica oscurece la discusión tanto como en el caso de las políticas de gobierno. Quitar a través de impuestos parte de lo que otra gente ha ganado, para poder financiar las aventuras morales a través de programas sociales de una persona determinada es presentado muchas veces como una tarea humanitaria, mientras que permitir a otras personas la misma libertad y dignidad que uno tiene, para que puedan tomar sus propias decisiones con sus propios ingresos, es considerado como rendirse a la «codicia». La codicia por el poder no es menos peligrosa que la codicia por dinero, e históricamente ha derramado mucha más sangre en el proceso.

¿El libre mercado, como un mecanismo para acuerdos mutuos, facilita la codicia de la misma manera que facilita la realización de los deseos de las personas? Con seguridad, podemos asegurar que no evita la codicia, pero produce una retribución,

proveyendo a otros las cosas que desean, para así poder hacer que entreguen su dinero de forma voluntaria. Sin embargo, una pregunta más relevante es si otros sistemas económicos, incluyendo aquellos basados en principios altruistas e igualitarios, terminan siendo sistemas con menos codicia que uno que depende de los precios para asignar recursos escasos.

Aunque los sistemas socialistas, incluyendo la versión comunista, comenzaron como intentos por aplicar principios igualitarios, en la Unión Soviética y los países del bloque comunista en general abundan ejemplos en los que el bienestar de millones de personas fue sacrificado por el de aquellos que controlaban el poder político. En un nivel estrictamente económico, la *nomenklatura* gobernante de la Unión Soviética tenía tiendas en las que sólo ellos podían realizar compras, al igual que otras instalaciones gubernamentales a las cuales sólo ellos tenían acceso. Éstas eran, por supuesto, las mejores tiendas, con la oferta más abundante de los productos más demandados. Además, las viviendas, el cuidado médico y otras instalaciones disponibles para los líderes del Partido Comunista eran de igual manera las mejores. La retórica sobre la igualdad —igualitaria en términos de «camarada» y «democracia popular»— no estuvo a la altura de la realidad de la codicia, especialmente cuando esa codicia podía utilizar el poder de un Estado totalitario, en lugar de tener que proveer lo que otras personas deseaban para poder ganarse su dinero.

Incluso en un país democrático como la India, la era de controles gubernamentales masivos sobre la economía —que duraron casi medio siglo, desde su independencia en 1947 hasta el comienzo de la última década del siglo XX— fue una era de corrupción masiva, tanto por parte de funcionarios de alto rango como de innumerables burócratas insignificantes, cuyos permisos eran necesarios para hacer prácticamente todas las cosas ordinarias que la gente realiza según su voluntad en una economía de libre mercado. El pago generalizado de sobornos era sólo una parte de ese coste. Se ha estimado que la ineficiencia de los controles burocráticos intrusivos ha costado a la economía vastas cantidades de producción que pudo haber hecho que el ingreso promedio de los indios se incrementase en varios cientos de dólares al año. En uno de los países más pobres del mundo, donde la malnutrición ha sido un serio problema para muchos, una pérdida como ésta es más significativa de lo que sería para el estadounidense promedio si su ingreso fuese unos cuantos cientos de dólares más alto o más bajo.

En resumen, la codicia puede florecer bajo sistemas económicos muy diferentes. La única pregunta verdadera es: ¿Cuáles son las consecuencias reales en cada uno de estos sistemas? Poder satisfacer el deseo de triunfar en un negocio al encontrar maneras de bajar los precios y de esa forma expandir el mercado para la producción es muy diferente a un sistema en el que el mismo deseo se puede satisfacer más fácilmente mediante el poder político. En otras palabras, la codicia no es el producto de un sistema económico en particular, sino algo con lo que todos los sistemas económicos, políticos y sociales tienen que lidiar de una forma u otra.

Las personas que deploran la codicia muchas veces demuestran una actitud negativa hacia la riqueza. Aunque su desdén hacia ésta puede que sea admirado, sólo aquellos que poseen cierto nivel de riqueza pueden darse el lujo de despreciar cualquier intento de poseer más. Los hambrientos no sienten desdén hacia la comida ni los sin techo lo sienten hacia las viviendas. La riqueza es sinónimo de opciones y ¿quién quiere tener menos opciones? Más importante aún, desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto, es el hecho de que la riqueza es lo único que puede prevenir la pobreza a gran escala. Pese a esto, muchas personas que dicen estar preocupadas por la pobreza demuestran muy poco interés en cómo se crea riqueza o qué políticas harán que la creación de la misma se haga más fácil o más difícil. Ha sido precisamente el tremendo aumento en la riqueza en las sociedades industriales modernas que ha traído consigo reducciones dramáticas de la pobreza. Después de que China liberalizara sus mercados y comenzara a industrializarse durante las últimas décadas del siglo XX, se estima que un millón de personas salieron de la pobreza cada mes. Incluso en los lugares en los que las personas de ingresos más bajos han recibido sólo una pequeña parte del ingreso nacional con el paso de los años, como en Estados Unidos durante el mismo período, el ingreso real absoluto de los estadounidenses más pobres terminó aumentando debido a que la producción total creció de forma relevante.

Una de las variaciones del tema de la codicia es que algunos negocios son culpables de «cobrar todo lo que el mercado pueda soportar». Por lo general, este tipo de afirmaciones se realizan, no tan sólo como una simple condena moral, sino también como una explicación causal sobre los precios que son considerados como «muy elevados» por una razón u otra. Si ciertos objetos se han estado vendiendo por cinco dólares cada uno durante un determinado período y de pronto el precio sube a ocho dólares, entonces la explicación que se ofrece es que tal vez los fabricantes estén cobrando todo lo que el mercado pueda soportar. Como una explicación causal, esto inmediatamente plantea la pregunta: ¿No estaban cobrando todo lo que el mercado podía soportar antes? Es probable que la respuesta sea afirmativa. Sólo que el mercado no soportaba más de cinco dólares antes y ahora soportará ocho. Por ende, lo que se debe comprender es una explicación causal de lo que ha cambiado si los fabricantes estaban cobrando todo lo que el mercado soportaba en ambos casos.

No son sólo los negocios los que cobran todo lo que el mercado pueda soportar. Las mismas personas que realizan estas acusaciones muy pocas veces aceptarían trabajar por la mitad de sus salarios actuales, o incluso tres cuartos. Están cobrando todo lo que el mercado puede soportar por su trabajo. Y si alguien les ofrece pagarles el doble de lo que están percibiendo, es poco probable que continúen trabajando con su empleador actual, a menos que éste les haga una oferta similar.

En sentido estricto, es poco probable que un negocio cobre literalmente todo lo que el mercado pueda soportar. Si General Motors está vendiendo un automóvil concreto por 25.000 dólares, probablemente podría seguir vendiéndolo a los

verdaderos fanáticos de ese automóvil si duplicara el precio a 50.000 dólares. Pero, incluso si el mercado pudiese soportar un precio de 50.000 dólares, las ventas probablemente se verían reducidas hasta el punto de que General Motors no podría ganar la misma cantidad de dinero que si cobrase 25.000 dólares. Sin embargo, podemos tomar la frase «todo lo que el mercado pueda soportar» como una expresión que significa más o menos maximizar las ganancias totales. Lo que realmente necesitamos comprender son las implicaciones de decir que los precios más altos se deben a un intento por maximizar las ganancias. También debemos comprender las consecuencias de tratar de evitarlo.

Decir que el mercado podrá soportar un precio más alto es afirmar que la cantidad demandada —de electricidad, objetos, cámaras o lo que sea— excede la cantidad ofertada al precio actual. La existencia de un control de precios bajo estas condiciones garantiza que la escasez no sea corregida. Centrarse en la «codicia» del vendedor ni explica qué causó la escasez ni ofrece una solución a ésta.

Una de las curiosas inconsistencias de aquellos que condenan la «codicia» es que este término muy pocas veces se aplica al gobierno, independientemente de cuán altos sean los impuestos. Mientras que los incrementos significativos a los precios de la gasolina casi siempre traen consigo acusaciones de «codicia» en contra de las compañías petroleras, las ganancias de estas empresas son de sólo un 4 por ciento del precio de un litro de gasolina, mientras que los impuestos representan el 17 por ciento de éste. No obstante, se acusa a las grandes petroleras de ser «codiciosas». Incluso cuando los gobiernos locales se apropian de las casas de las personas, utilizando su poder de expropiación, y luego traspasan estas propiedades a promotores privados para que construyan casinos o centros comerciales —que pagan impuestos más altos que los dueños de las viviendas—, pocas veces se le llama «codicia», aunque en muchas ocasiones implique la destrucción de hogares de personas de ingresos modestos que han luchado y se han sacrificado durante años para tener una casa, todo para que puedan ser reemplazados por personas que proveerán a los políticos con más ingresos impositivos para que ellos puedan gastar más para ser reelegidos.

Explotación

Una variación especial sobre el tema de la «codicia» es la «explotación», otra palabra emocionalmente poderosa que es tan difícil de definir como la codicia. Normalmente aquellos que denuncian la «explotación» hacen muy pocos intentos por definirla, por lo que la palabra muchas veces se emplea simplemente para condenar, ya sea precios que son más altos de lo que el observador quisiera o salarios más bajos de lo que el observador quisiera. No existiría ningún fundamento para poner objeciones a esta palabra si todos comprendieran que no es más que una afirmación sobre las reacciones emocionales internas de alguien, en lugar de representar una afirmación sobre algún hecho en el mundo exterior. Hemos visto en el capítulo 4 como los

precios más altos que las tiendas cobran en barrios de bajos ingresos han sido calificados como «explotación», cuando en realidad hay muchos factores económicos que afectan a estos precios, muchas veces cobrados por tiendas locales que están luchando por sobrevivir. De igual manera, hemos visto en el capítulo 10 algunos de los factores detrás de los bajos salarios de los trabajadores en el Tercer Mundo que muchos consideran que están siendo «explotados».

La idea general detrás de las teorías de «explotación» es que algunas personas, de alguna manera, pueden recibir más que suficiente dinero para compensar por sus contribuciones a la producción y la distribución de la misma, ya sea cobrando precios por encima de lo necesario a los consumidores o pagando a los empleados por debajo de lo que necesitan. En algunas circunstancias esto sí es posible, pero debemos examinar esas circunstancias, y ver cuándo existen o no en el mundo real.

Como hemos visto en capítulos anteriores, percibir una tasa de rentabilidad que es más alta de lo requerido para compensar a las personas por sus riesgos y contribuciones a la producción prácticamente garantiza la captación de más personas que desean compartir este botín ya sea invirtiendo en empresas existentes o fundando nuevas. Esto, por su parte, garantiza que esta tasa de rentabilidad por encima de lo normal regrese a niveles más bajos debido al aumento en la competencia causado por la expansión de la inversión y la producción, ya sea por parte de empresas nuevas o existentes. Sólo cuando se da una manera de evitar la existencia de nueva competencia es cuando las ganancias sobre las inversiones se pueden mantener por encima de lo normal.

Los gobiernos conforman uno de los obstáculos más comunes y efectivos para la entrada de nuevos competidores. Durante la segunda guerra mundial, el gobierno colonial británico de África occidental impuso una serie de controles marítimos de tiempos de guerra sobre la producción y el comercio, algo que también sucedió en el mismo Reino Unido. Éste fue el resultado, como lo relató un economista en el campo en África occidental:

> Durante el período de los controles al comercio las ganancias eran mucho más grandes de lo necesario para asegurar los servicios de los comerciantes. Durante este período de gran prosperidad las barreras para la entrada de nuevas empresas reservaron aquellas enormes ganancias para aquellos que ya estaban en el negocio.

Esto no era exclusivo de África o del gobierno colonial británico. La Dirección de Aeronáutica Civil y la Comisión Interestatal de Comercio de Estados Unidos han estado entre las muchas agencias gubernamentales, tanto a nivel nacional como local, que han restringido el número de empresas o individuos a los que se les permite incursionar en cierta industria o ejercer ciertas profesiones. De hecho, gobiernos de todas partes del mundo y en diferentes épocas han establecido restricciones sobre a

qué personas, y a cuántas, se les permitiría tomar parte en ciertas ocupaciones o establecer empresas en ciertas industrias. Esto era incluso más común en siglos pasados, cuando los reyes frecuentemente otorgaban derechos de monopolio a individuos o empresas para que produjesen sal o vino o muchos otros productos, algunas veces como un gesto de generosidad hacia los favoritos de la corona y en muchas ocasiones porque el derecho a un monopolio era comprado con dinero.

El propósito o efecto de las barreras para el ingreso al mercado ha sido un nivel de ganancias constante y más alto de lo que sería si existiese competencia en el libre mercado y más alto de lo que sería necesario para captar los recursos requeridos. Esto podría considerarse de forma legítima como «explotación» de los consumidores. Además, los ingresos más altos de los que existirían bajo la competencia del libre mercado no siempre o no necesariamente van a ser más altos que los ingresos de empresas en industrias competitivas. Algunas firmas ineficientes pueden sobrevivir bajo la protección del gobierno, pero no lo lograrían si tuviesen la competencia que se encuentra en un mercado libre. Por lo tanto, incluso si estas ineficientes organizaciones perciben tasas de rentabilidad modestas, aún estarían obligando a los consumidores a pagar más dinero de lo que sería necesario en un mercado libre, en el que las firmas más eficientes producirían una mayor proporción de la producción de la industria, al mismo tiempo que harían que las firmas menos eficientes quebraran al ofrecer precios más bajos.

Mientras que estas situaciones podrían legítimamente llamarse explotación —definida como precios más altos de lo necesario para proveer los bienes y servicios en cuestión—, no son normalmente el tipo de situaciones que provocan el uso de esa etiqueta. También sería legítimo describir como explotación una situación en la que las personas sean menos remuneradas por su trabajo de lo que serían en un libre mercado, o menos de la cantidad necesaria para atraer a un flujo continuo de personas con sus niveles de habilidad, experiencia y talentos. Sin embargo, es más probable que estas situaciones involucren a personas bien capacitadas y de altos ingresos que a personas poco capacitadas y de bajos ingresos.

Si la explotación es definida por la diferencia entre la riqueza que un individuo crea y la cantidad que se le paga, entonces Babe Ruth puede que haya sido el individuo más explotado de todos los tiempos. No sólo el Estadio de los Yankees fue «la casa que construyó Babe Ruth», toda la dinastía de los Yankees fue construida sobre las hazañas de Babe Ruth. Antes de que se uniese al equipo, los New York Yankees jamás habían ganado un solo título, mucho menos una Serie Mundial, y no tenían un estadio propio; jugaban en el campo de béisbol de los New York Giants cuando éstos se encontraban fuera de la ciudad. Las hazañas de Ruth atraían enormes multitudes, y los gigantescos ingresos por entradas proveyeron los cimientos financieros sobre los cuales los Yankees construyeron los equipos que dominaron el mundo del béisbol durante décadas.

El salario máximo de Ruth de 80.000 dólares al año —incluso al nivel de precios de 1932— ni llegaba siquiera a cubrir su aportación financiera al equipo. No obstante, los contratos exclusivos y de por vida de la época hacían que los Yankees no tuviesen que competir por los servicios de Babe Ruth con los otros equipos que hubiesen pagado grandes sumas para poder tenerlo entre sus filas. En este caso, como en muchos otros, la prevención de la competencia es esencial para la explotación. También es importante subrayar que, mientras que los Yankees podían explotar a Babe Ruth, no podían explotar a los trabajadores poco cualificados que limpiaban el suelo del Estadio de los Yankees, porque podían encontrar trabajo en innumerables oficinas, fábricas u hogares, por lo que no había forma de que les hubiesen podido pagar menos de lo que otros trabajadores similares recibían en otros lugares.

En algunas situaciones, puede que se remunere en menor cantidad a aquellas personas que ejercen una ocupación en particular de lo que sería necesario para continuar atrayendo un flujo suficiente de personas a esa ocupación. Por ejemplo, cuando los médicos ya han invertido grandes sumas de dinero en recibir una educación en una costosa facultad de medicina, además de haber invertido en forma de ingresos no percibidos durante varios años de universidad y especialización, seguidos por bajos ingresos como internos antes de estar completamente cualificados para poder tener su propia consulta independiente, bajo un sistema de salud público el gobierno puede fijar los niveles salariales para los médicos en cualquier momento, o niveles salariales para ciertos tratamientos médicos, que no son lo suficientemente altos como para continuar atrayendo la misma cantidad de gente con las mismas cualificaciones a la profesión médica en el futuro.

No obstante, mientras tanto, los médicos no tienen más opción que aceptar lo que el gobierno autorice, si éste es el que paga todas las cuentas de salud o contrata a todos los médicos. Pocas veces habrá profesiones alternativas en las que puedan incursionar los médicos actuales para obtener mejores ingresos, porque convertirse en abogado o ingeniero requeriría otra costosa inversión en educación y entrenamiento. Por tanto, los médicos tienen pocas alternativas realistas disponibles y es poco probable que se conviertan en camioneros o carpinteros, simplemente porque no hubiesen estudiado medicina si hubiesen sabido con anticipación cuál sería su nivel de compensación.

Ciertamente, en el largo plazo, este tipo de explotación por parte del gobierno de personas que se encuentran atrapadas en ciertas profesiones tiende a hacer que cada vez menos jóvenes se preparen para dichas profesiones, pero no previene la explotación en el corto plazo, que puede incluir décadas o toda la vida profesional de aquellos que actualmente están ejerciendo sus profesiones. Por ejemplo, Gran Bretaña tiene uno de los sistemas de salud más antiguos que es controlado y pagado por el gobierno, lo que ha llevado a una situación en la que es difícil atraer jóvenes británicos a la profesión médica, haciendo que una parte importante de los médicos en el Reino Unido sean de países del Tercer Mundo, donde los estándares de

educación y prácticas no son tan altos como en Gran Bretaña. Aunque ha habido muchas denuncias de «explotación» de trabajadores con salarios bajos, la realidad es que son los trabajadores con salarios altos —cuyas habilidades especializadas no son fácilmente transferibles a otras ocupaciones— quienes son más propensos a que se les pague menos de lo que sería necesario para atraerlos a su campo en un principio, si hubiesen sabido años antes cuál iba a ser la compensación.

Los trabajadores con salarios bajos pueden ser explotados en circunstancias en las que no pueden trasladarse a vivir a otro lugar, o cuando el coste de ello es alto, lo que se puede deber al precio del transporte, o debido a que las casas donde residen son subvencionadas, que por supuesto perderían si se trasladasen a otro lugar, en el que deberían pagar por el piso o la casa donde viviesen. Evidentemente, los esclavos pueden ser explotados porque se los tiene en esa condición a través de la fuerza. Los trabajadores mal pagados o aquellos contratados por obra, en especial los que trabajan fuera de su país, también se enfrentan a altos costes de mudanza y por ello pueden ser explotados en el corto plazo. Sin embargo, muchos trabajadores contratados por obra que perciben sueldos muy bajos voluntariamente se apuntan para nuevos períodos de trabajo en empleos cuya paga y condiciones de trabajos ya conocen a través de su experiencia personal, indicando claramente que —pese al bajo sueldo y las malas condiciones de trabajo— son suficientes para atraerlos a esa ocupación. En este caso la explicación es menos probable que sea explotación que una falta de mejores alternativas o de habilidades que los cualifiquen para mejores alternativas.

Donde existe sólo un empleador para cierto tipo de trabajo, entonces ese empleador puede fijar los salarios a niveles que son más bajos de lo que son requeridos para atraer a nuevas personas a esa ocupación. Pero esto es más probable que suceda con personas altamente cualificadas y especializadas, como es el caso de los astronautas, en lugar de con trabajadores poco cualificados, ya que éstos son empleados por una gran variedad de negocios, agencias gubernamentales e incluso individuos independientes. Antes de que el transporte moderno fuese algo común, los mercados laborales locales podían aislarse y hacer de un empleador en particular el único disponible para muchas personas de la zona en ciertas ocupaciones. No obstante, la proliferación de los medios de transporte de bajo coste ha hecho que este tipo de situaciones sean mucho más raras que en el pasado.

Debido a que las barreras de entrada o salida —absoluta en el caso de los esclavos o muy costosa en el caso de la salida para los médicos o para la gente que vive en viviendas subvencionadas— son clave, entonces el término explotación muchas veces se aplica legítimamente a personas muy diferentes de aquellas a las que normalmente se les aplica. También se aplicaría a los negocios que han invertido grandes cantidades de capital fijo y difícil de eliminar en un lugar en particular. Por ejemplo, una compañía que construye una represa hidroeléctrica no puede moverla a otro lugar si el gobierno local duplica o triplica sus tasas impositivas u obliga a la

empresa a pagar salarios mucho más altos a sus trabajadores que lo que trabajadores similares reciben en otros lugares en un libre mercado. Sin embargo, en el largo plazo cada vez menos negocios tienden a invertir en lugares donde el clima político produce este tipo de resultados —la huida de muchos negocios de California es un ejemplo alarmante—, pero aquellos que ya han invertido en esos lugares no tienen más opción que aceptar una tasa de rentabilidad más baja.

Ya sea que el término explotación se aplique o no a una situación en particular no es simplemente un tema de semántica. Las consecuencias que resultan de políticas basadas en una creencia que es falsa son diferentes de las que se basan en creencias acertadas. Imponer controles sobre los precios para evitar que los consumidores sean «explotados» o leyes de salario mínimo para evitar que los trabajadores sean «explotados» puede hacer que la situación empeore tanto para consumidores como para trabajadores, si es que ninguno de ellos estaba siendo explotado ya, como se expuso en los capítulos 3 y 10. Cuando un empleador o un pequeño grupo de empleadores conspiran entre ellos, estableciendo un cártel local para la contratación de ciertos tipos de trabajadores, entonces ese cártel puede pagar salarios más bajos y en esas circunstancias un aumento de salarios impuesto por el gobierno —con limitaciones— no resultaría en que los trabajadores perdieran sus trabajos, como tiende a suceder cuando se impone un salario mínimo en lo que de otra manera sería un mercado competitivo. No obstante, estas situaciones son muy raras y los cárteles de empleadores son difíciles de mantener, como fue demostrado por el crac de los cárteles de empleadores tras la guerra civil en el Sur de Estados Unidos y en el siglo XIX en California, como se indicó en el capítulo 10.

JUSTICIA

El sentido de justicia es tan común que incluso los niños pequeños pueden decir «no es justo». No obstante, pocas veces tanto niños como adultos ofrecen una definición clara de lo que es justo. Existen al menos dos definiciones diferentes de justicia, y ambas se contradicen en la práctica. Un concepto de justicia es que todos jueguen bajo las mismas reglas, sean juzgados bajo los mismos criterios, y sean recompensados de acuerdo con los mismos criterios. Otro concepto de justicia es que todos tengan las mismas posibilidades de alcanzar el mismo objetivo, ya sea que éste fuera ganar, sobrevivir u obtener un beneficio o premio en particular. Estos diferentes conceptos de justicia suenan lo suficientemente familiares como para ser confundidos los unos con los otros. Esta confusión es un arma política, porque permite a personas con visiones y agendas muy diferentes apoyar propuestas descritas como «justas», sin darse cuenta de que los aspectos específicos de lo que están apoyando puede que no encajen en sus propios conceptos de justicia.

En Estados Unidos, varias políticas impositivas tanto a nivel local como nacional se han descrito como hacer que los individuos u organizaciones paguen su

«participación justa» de impuestos, y se han propuesto nombres de leyes del tipo «comercio justo» o «ley de estándares laborales justos». Muchas personas dicen que apoyan el libre comercio internacional, siempre y cuando éste también sea «comercio justo».

Hacer que todos jueguen bajo las mismas reglas y al mismo tiempo tengan las mismas posibilidades de éxito es posible tan sólo si todos tienen las mismas habilidades, deseos y prioridades. Es poco probable que las personas a las que no les interesa el ballet tengan el mismo éxito en este exigente campo que aquellas que tienen más interés por él, incluso si todas lo abordaron con la misma capacidad mental y los mismos atributos físicos. Prácticamente la misma historia se da en muchas otras tareas que tienen una amplia gama de prerrequisitos para el éxito, ya que cuanto más alto es el número de prerrequisitos, menos probable es que todos los tengan al mismo nivel. Los altos tienen ventajas sobre los bajos en el baloncesto y las personas más pequeñas tienen ventajas sobre las personas más grandes cuando se trata de ser un jockey. Grupos enteros de personas que viven cerca del mar tienen más probabilidades de desarrollar habilidades de marineros que aquellos que viven en la montaña o en el desierto.

No hay forma de ser «justo» con todas estas personas en ambos sentidos de la palabra. La «habilidad» en el sentido abstracto puede que esté distribuida ampliamente pero la habilidad que cuenta económicamente como algo por lo que la gente pagará es la habilidad de hacer cosas altamente específicas como construir un puente, pilotar un avión, realizar una cirugía de corazón, reparar un televisor, organizar una empresa. Este tipo de habilidades varía enormemente en la población de un país en particular, y tan sólo la geografía es suficiente para prevenir que estas habilidades sean iguales en diferentes partes del mundo. ¿Cómo podrían los polinesios saber lo mismo que los beduinos del Sahara sobre el trabajo con camellos? ¿Y cómo podrían los beduinos saber lo mismo que los polinesios sobre pesca? Las posibilidades de realizar ciertas actividades varían no sólo entre lugares diferentes, sino que también pueden ser distintas en el mismo lugar con el paso del tiempo. Las tierras de labranza en Europa occidental no fueron tan productivas como en otros lugares porque el tipo de implementos para labrar sus suelos pesados aún no se habían inventado. No obstante, una vez fueron creados y utilizados, las granjas en Europa occidental fueron más productivas que otras que habían sido superiores en tiempos pasados.

No sólo las circunstancias externas han sido muy diferentes entre un grupo y otro, también lo han sido los valores internos. Ciertos grupos de distintos lugares y en distintos momentos históricos no se han molestado por educar a las niñas, desperdiciando de esta manera la mitad del talento y el potencial en sus propias poblaciones. ¿Cómo no va a afectar esta circunstancia si se comparan con otros grupos que pueden escoger entre la totalidad de su población habilidades y experiencia? Algunas sociedades restringen a algunas razas, géneros o clases sociales

el hecho de tomar decisiones o realizar contribuciones, desperdiciando, nuevamente, el talento y el potencial de un gran número de personas.

Cuando tan sólo una élite, ya sea por causas hereditarias, ideológicas, o educacionales, tiene permiso para realizar cosas importantes, ¿cómo puede semejante sociedad esperar el mismo desempeño económico que una sociedad en la que un pobre campesino como J. C. Penney pudo revolucionar las ventas al por menor o un par de mecánicos de bicicleta pudieron inventar el aeroplano? A nivel individual, cuando un niño crece en un hogar donde los deportes son un tema de conversación regular durante la cena y otro niño crece en un hogar donde se discute sobre ciencia o literatura constantemente, ¿es probable que estos niños tomen el mismo camino o tomen caminos diferentes en la vida? Estas y muchas otras diferentes influencias hacen que los logros iguales sean prácticamente imposibles entre grupos, naciones o individuos. La justicia en este sentido tiene muy pocas posibilidades de alcanzarse.

Claro que es posible ignorar habilidades, desempeños o logros y seguir los principios delineados por el antiguo marxismo socialista: «De cada uno según su capacidad, a cada uno según su necesidad». Incluso en sociedades de libre mercado, muchas personas puede que pongan en práctica este principio dentro de sus propias familias, gastando grandes sumas de dinero en miembros de la familia que contribuyen muy poco o nada económicamente, como discapacitados, o hijos pequeños, o hijos mayores que requieren gastos enormes para ir a la universidad. Cuáles serían las consecuencias de aplicar ese mismo principio a una sociedad de millones de extraños es otra pregunta.

Debido a que no existe una definición precisa y ampliamente aceptada de la justicia, lo que el término ha llegado a significar en el diseño de políticas económicas es que aquéllos con poder político pueden restringir las opciones de los individuos y empresas, para poder producir cualquier resultado que aquéllos en el poder elijan llamar «justo». En consecuencia, durante la primera mitad del siglo XX, después de que el surgimiento de las cadenas minoristas estadounidenses de bajo coste como A&P en cuanto a alimentos, y Woolworth, J. C. Penney y Sears en mercancías en general, hicieran que muchas tiendas pequeñas independientes quebraran, se promulgaron «leyes de comercio justo» para evitar que las cadenas de tiendas cobrasen precios bajos con los que otros minoristas no podían competir. Algunos han cuestionado si esto era justo para los consumidores, pero es quien ostenta el poder político quien puede definir lo que es justo. Muchas veces significa una división de beneficios y costes impuesta políticamente entre dos entidades, independientemente de las repercusiones que puedan tener en otros, incluyendo los consumidores.

Tras muchas décadas de controversia, las leyes de «comercio justo» finalmente llegaron a ser vistas simplemente como leyes que mantenían los precios artificialmente altos, incrementando el coste de vida de los consumidores de forma innecesaria, y estas leyes fueron revocadas. Sin embargo, reaparecieron nociones similares de justicia en el siglo XXI: muchas personas se oponen a la expansión de

Wal-Mart, Costco y otros, con el pretexto de que los precios bajos que cobraban hacían que muchas otros pequeños comercios cerrasen, ya que éstos no podían sobrevivir la competencia de unas enormes cadenas minoristas con grandes economías de escala. Se consideraba que estas «tiendas monstruosas» representaban una competencia «injusta».

Gran parte de la discusión sobre lo que es justo implica comparar grupos de personas, e ignorar a uno de ellos, que incluso puede que sea más numeroso e incluso puede que tenga mucho más que perder que el otro. Aquellos que son ignorados por lo general son los consumidores, ya sea con leyes domésticas de «comercio justo» o peticiones para que el comercio internacional sea «justo», para que los extranjeros con productos de bajo coste no los vendan a precios más bajos que los productores domésticos cuyos costes son más altos.

Cuando la Ley de Estándares Laborales Justos de 1938 estableció salarios mínimos a nivel federal en Estados Unidos, se plantearon preguntas similares sobre qué tipo de justicia se buscaba, y para quién. Algunos cuestionaron si efectivamente era justo para los trabajadores poco cualificados y los miembros de minorías que estaban en paro, especialmente en un momento en que el desempleo era masivo durante la Gran Depresión de la década de 1930. Las llamadas leyes de «salarios imperantes» a nivel local muchas veces recomendaban que las construcciones del gobierno se realizasen con trabajadores pagados a niveles establecidos por los sindicatos. Esto significó impuestos más altos para los contribuyentes y menos empleos disponibles para los trabajadores menos cualificados, que se transformaron en «incontratables» a niveles salariales que excedían el valor de su productividad, incluso cuando estos trabajadores eran perfectamente capaces de realizar contribuciones productivas a la sociedad si no se los hubiese dejado sin trabajo debido a los precios altos.

A causa de que los diferentes conceptos de «justicia» son incompatibles los unos con los otros, lo que el término significa en la práctica es que aquellos que ostenten el poder político en un determinado momento y lugar están autorizados a elegir ganadores y perdedores en la economía a costas del público consumidor, los contribuyentes y otros que puede que se vean afectados negativamente y quienes son ignorados en la discusión.

Limitar la discusión a empleadores contra empleados, o «tiendas monstruosas» contra vendedores locales, o productores locales contra productores extranjeros, hace que los intereses de otros grupos sean ignorados o tengan menos importancia, incluso si quienes son ignorados son más numerosos y tienen más que perder.

SALVAR VIDAS

Tal vez los argumentos más importantes en favor de los «valores no económicos» son aquellos que involucran vidas humanas. Muchas leyes, políticas o recursos diseñados para proteger al público de riesgos mortales se defienden sobre las bases de que «si salvan tan sólo una vida humana» valen la pena, independientemente de lo que cuesten. Por más poderosa que sea la apelación moral y emocional de este tipo de afirmaciones, no pueden soportar un examen detallado en un mundo donde los recursos escasos tienen usos alternativos.

Uno de esos usos alternativos es salvar otras vidas humanas de maneras distintas. Hay pocas cosas que han salvado la misma cantidad de vidas como el simple crecimiento de la riqueza. Un terremoto lo suficientemente fuerte como para matar una decena de personas en California matará cientos en un país menos rico y miles en una nación del Tercer Mundo. Una mayor riqueza permite que los edificios, puentes y otras estructuras de California estén construidos para soportar mucha más tensión de lo que estructuras similares en países más pobres. Aquellos que resultan heridos en un terremoto en California pueden ser llevados mucho más rápidamente a un hospital mucho mejor equipado con personal médico más numeroso y mejor entrenado. Ésta es sólo una de las innumerables formas en las cuales la riqueza puede salvar vidas.

Ocurren desastres naturales de todo tipo tanto en países pobres como en ricos —por ejemplo, Estados Unidos lidera el ranking de tornados—, pero sus consecuencias son muy diferentes. La Swiss Reinsurance Company anunció que los costes financieros más altos de los desastres naturales en 2003 fueron en Estados Unidos, Canadá y Francia. Pero ese mismo año los costes más altos de los desastres naturales en cuanto a vidas humanas fueron todos en países del Tercer Mundo, Irán, Argelia, India, Bangladesh y Paquistán. Dado que el alto coste del cuidado médico y de ciertas medidas preventivas contra las enfermedades como plantas de tratamiento de aguas y sistemas de eliminación de aguas residuales, los países del Tercer Mundo también sufren mucho más con las enfermedades, incluyendo aquellas que prácticamente han sido eliminadas en países ricos. El resultado final son esperanzas de vida más bajas en países más pobres.

Se han realizado varios cálculos sobre cuántas vidas salvaría un aumento en el ingreso nacional. Independientemente de cuál sea la cifra correcta —X millones de dólares para salvar una vida—, cualquier cosa que evita que el ingreso nacional se incremente en esa medida, efectivamente, tiene como coste una vida. Si una ley, política o recurso de seguridad cuesta 5 millones de dólares, ya sea de forma directa o por su efecto inhibidor del crecimiento económico, entonces ya no se puede decir que valga la pena si «por lo menos salva una vida humana» porque lo hace a costa de 5 vidas humanas. No hay forma de escapar a los sacrificios, siempre y cuando los recursos sean escasos y tengan usos alternativos.

Existen más cosas implícitas en salvar vidas de formas alternativas. También debemos plantearnos la pregunta de cuánta vida se está salvado y a qué coste. Algunos dirán que no existe un límite sobre qué valor se le debería dar a la vida

humana. Sin embargo, por más sensatas que suenen estas palabras, en el mundo real nadie estaría a favor de gastar la mitad de la producción anual del país para mantener viva a una persona treinta segundos más. Aun así, ésa sería la implicación lógica de decir que una vida tiene valor infinito. Cuando vamos más allá de las palabras, hacia el comportamiento, las personas no se comportan como si consideraran que sus propias vidas tuviesen un valor infinito. Por ejemplo, las personas eligen trabajos que ponen en peligro sus vidas como expertos en explosivos o pilotos de prueba cuando dichos trabajos les ofrecen un salario lo suficientemente alto como para compensar los riesgos. Incluso arriesgan su vida por propósitos estrictamente de recreo, como es el caso de del paracaidismo, el rafting y el alpinismo.

Usando varios indicadores del valor que las personas le dan a sus propias vidas en varios países, un estudio realizado por la Harvard Law School estimó que el estadounidense promedio le da un valor de 7 millones de dólares a su vida, mientras que los canadienses le dan un valor de 4 millones de dólares y la gente en Japón un valor cercano a los 10 millones de dólares. Independientemente de la validez o certeza de estos números en particular, los resultados generales parecen indicar que las personas no se comportan como si sus vidas tuvieran un valor infinito, y aparentemente valoran sus propias vidas al menos en igual medida que las de los demás.

Cuánto cuesta salvar una vida depende del método que se utilice. Vacunar a niños en contra de enfermedades mortales en países del Tercer Mundo cuesta muy poco por niño y salva muchas vidas, incluyendo décadas de vida por niño. Al mismo tiempo, un trasplante de corazón en un hombre de ochenta años es sumamente costoso y sólo puede otorgarle una cantidad limitada de años de vida adicionales, incluso si la operación es completamente exitosa, ya que, de cualquier manera, la esperanza de vida de un octogenario no es muy alta.

NECESIDADES NO CUBIERTAS

Una de las ideas equivocadas más comunes —y definitivamente una de las más importantes— en la economía es la que se refiere a las «necesidades no cubiertas». Políticos, periodistas y académicos señalan casi de forma continua necesidades no cubiertas en nuestra sociedad que deberían ser provistas por algún programa gubernamental u otro. La mayoría de éstas son cosas que la mayor parte de nosotros desearíamos que fuesen más abundantes en nuestra sociedad.

¿Qué tiene de malo? Volvamos al principio. Si la economía es el estudio del uso de recursos escasos que tienen usos alternativos, entonces siempre habrá necesidades no cubiertas. Algunos deseos específicos pueden ser identificados y satisfechos en un ciento por ciento, pero eso sólo quiere decir que otros deseos también se verán menos

satisfechos. Cualquier persona que haya conducido en alguna de las ciudades más grandes sentirá sin lugar a duda que existe una necesidad no cubierta de más aparcamientos. No obstante, mientras que tanto económica y tecnológicamente es posible construir ciudades de manera en que existan aparcamientos para cualquier persona que así lo precise, en cualquier lugar de la ciudad, a cualquier hora del día o la noche, ¿quiere decir que debemos llevarlo a cabo?

El coste de construir enormes nuevos aparcamientos subterráneos o el de demoler edificios para crear aparcamientos al nivel del suelo, o el de diseñar nuevas ciudades con menos edificios y más aparcamientos, sería astronómicamente alto. ¿Qué otras cosas estamos dispuestos a sacrificar, para poder tener este paraíso automotriz? ¿Menos hospitales? ¿Menos protección policial? ¿Menos departamentos de bomberos? ¿Estamos preparados para soportar aún más necesidades no cubiertas en estas áreas? Tal vez alguien sacrificaría las bibliotecas públicas para tener más lugares donde aparcar. Sin embargo, cualesquiera que sean las decisiones que se tomen y más allá de la forma en que se haga, seguirán habiendo más necesidades no cubiertas en otras áreas, como resultado de satisfacer la necesidad de más aparcamientos.

Puede que estemos en desacuerdo sobre qué vale la pena sacrificar para poder tener más de otra cosa. Pero la clave aquí es que cuando los recursos son escasos y tienen usos alternativos, el simple hecho de demostrar que existe una necesidad que no está satisfecha no es suficiente para decir que debería serlo.

En el caso de los aparcamientos, lo que podría aparentar ser más barato, cuando se lo contabiliza sólo en gastos del gobierno, sería restringir o prohibir el uso de automóviles en las ciudades, ajustando el número de automóviles al número existente de aparcamientos, en lugar de hacer lo opuesto. Es más, promulgar y hacer cumplir una ley cuesta sólo una pequeña fracción del coste de expandir enormemente el número de aparcamientos. Sin embargo, este ahorro en los gastos del gobierno tendría que ser comparado con los grandes gastos privados incurridos actualmente en la compra, mantenimiento, y aparcamiento de vehículos en las ciudades. Evidentemente estos gastos no se hubiesen podido realizar en un principio si aquellos que pagan por estos precios no hubiesen considerado que los beneficios valían la pena.

Para regresar al principio una vez más, los costes son oportunidades perdidas, no gastos gubernamentales. Obligar a miles de personas a renunciar a oportunidades por las cuales ellos hubiesen pagado voluntariamente grandes cantidades de dinero es un coste que puede que sea mucho mayor a lo que se ahorre por no tener que construir más aparcamientos o hacer lo que sea necesario para acomodar a los automóviles en las ciudades. Lo que esto quiere decir es que la forma en la que este problema —y muchos otros— es presentado no tiene ningún sentido en un mundo de recursos escasos que tienen usos alternativos. Es un mundo de opciones y no de soluciones, y

cualquier opción con la que nos comprometamos realizar terminará dejando necesidades no cubiertas.

Siempre y cuando respondamos de forma veraz a la retórica política sobre las necesidades no cubiertas, elegiremos arbitrariamente desviar recursos desde otras cosas hacia la que ese día sea la necesidad no cubierta del día. Entonces, cuando otro político —o tal vez el mismo político un tiempo después— descubra que robar a Pedro para darle a Juan ha dejado a Pedro en peores condiciones, y ahora quiere ayudar a Pedro a satisfacer sus necesidades no cubiertas, comenzaremos a desviar recursos hacia otra dirección. En resumen, estaremos como un perro que persigue su cola en círculos y nunca se acerca a ella, independientemente de la rapidez con la que corra.

Esto no quiere decir que ya hemos conseguido los compromisos ideales y que deberíamos dejar las cosas como están. Al contrario, nos indica que cualesquiera que sean los compromisos que adoptemos o cambiemos deben verse desde un principio como el sacrificio de una cosa por otra, y no como necesidades no cubiertas.

La palabra misma «necesidad» pone de forma arbitraria a algunos deseos en un plano más alto que otros, como si fueran categóricamente más importantes. Sin embargo, independientemente de lo urgente que sea contar con una cierta cantidad de comida y de agua, por ejemplo, para poder sustentar la vida misma, ambas se convierten —pasado cierto punto— en algo no sólo innecesario sino incluso contraproducente y peligroso. La obesidad generalizada entre los estadounidenses muestra que la comida ya ha alcanzado ese punto y cualquiera que haya sufrido los estragos causados por una inundación (incluso si se trata sólo de un sótano inundado) sabe que el agua también puede alcanzar ese punto. En resumen, incluso las cosas que necesitamos con mayor urgencia sólo continúan siendo necesarias hasta que alcanzan cierto punto. No podemos vivir media hora sin oxígeno, pero incluso el oxígeno cuando pasa un cierto nivel de concentración puede provocar el desarrollo de cáncer y en algunos casos ha dejado ciegos a recién nacidos. Existe una razón por la cual los hospitales no utilizan botellas de oxígeno de forma arbitraria.

En resumen, no hay nada que categóricamente sea una «necesidad», independientemente de lo urgente que pueda ser en ciertos momentos y lugares y en cantidades específicas. Desafortunadamente, la mayoría de las leyes y las políticas gubernamentales se aplican de forma categórica, debido a los peligros que existen en dejar que cada funcionario se convierta en un pequeño déspota para interpretar lo que estas leyes y políticas significan y cuándo se deben aplicar. En este contexto, definir algo como una necesidad de forma categórica es jugar con fuego. Muchas quejas sobre políticas gubernamentales que son básicamente buenas pero que han sido aplicadas de forma estúpida no logran identificar el problema subyacente de las leyes categóricas en un mundo incremental. Puede que no haya habido una forma más inteligente de aplicar una política diseñada para satisfacer las necesidades cuyos beneficios varían de forma gradual y finalmente dejan de ser beneficios.

Debido a su misma naturaleza como un estudio del uso de recursos escasos que tienen usos alternativos, la economía trata sobre compromisos graduales, no sobre «necesidades» o «soluciones». Puede que sea por esto que los economistas nunca han sido tan populares como los políticos que prometen resolver nuestros problemas y satisfacer nuestras necesidades.

En el curso normal de los hechos, las personas que están gastando su propio dinero en el mercado dejan de comprar la mayoría de las cosas hasta que llegan a un punto en el que las cantidades adicionales aún tienen un poco de valor, pero simplemente no lo suficiente como para justificar pagar su precio. Esto presenta una oportunidad para que los políticos ofrezcan algunas de estas cosas a precios más bajos —subvencionados— o incluso de forma gratuita. Ahora, con los precios artificialmente más bajos, las unidades adicionales valdrán su precio para los consumidores. Pero, dado que alguien tiene que pagar las subvenciones, el consumidor promedio puede terminar pagando más, combinando precios e impuestos, de lo que valen las unidades adicionales. En resumen, en estas situaciones los consumidores comprarían cosas que nunca hubiesen adquirido si sus costes reales hubiesen sido correctamente presentados por sus precios, en lugar de haber sido ocultados con subvenciones y financiados con impuestos.

Se ha sugerido que el gobierno debería proveer trabajos para los desempleados, creando trabajo para «satisfacer necesidades sociales urgentes». No hay duda de que existen personas en paro que son capaces de generar una producción que tendrá algún valor para los demás. No obstante, el dinero necesario para contratar a los desempleados también tiene un valor para otras personas, así que no existe una razón a priori para transferir ese dinero de un uso hacia otro. Lo que importa es si existe una razón sustancial. En este caso, como en muchos otros, la decisión más importante es: ¿Quién debe decidir? ¿Deben hacerlo las personas que gastan su propio dinero en cosas que ellas valoran o terceros que gastan dinero que se extrajo del público a través de impuestos para satisfacer lo que estos terceros decidan —sin ningún coste para ellos—las «necesidades sociales urgentes»?

25

La historia de la economía

> El poder de los intereses creados está notablemente exagerado, comparado con el de la gradual incorporación de las ideas.
>
> JOHN MAYNARD KEYNES

Mucho se ha discutido sobre temas económicos, y mucho se ha escrito sobre ello durante miles de años, por lo que no es posible identificar una fecha específica en la que el estudio de la economía comenzó como un campo independiente. Normalmente se dice que la economía moderna se originó en 1776, cuando Adam Smith escribió el clásico *La riqueza de las naciones*, pero desde por lo menos un siglo atrás ya había un número importante de libros dedicados a la economía y existía una escuela contemporánea de economistas franceses llamados los fisiócratas, algunos de los cuales Smith conoció mientras se encontraba de viaje en Francia, años antes de escribir su tratado sobre economía. Lo que aportó de nuevo *La riqueza de las naciones* fue una base sobre la que una escuela completa de economistas desarrollaron sus ideas durante las dos generaciones siguientes, incluyendo a importantes figuras como David Ricardo (1772-1823) y John Stuart Mill (1806-1873). Hasta cierto punto, la influencia de Adam Smith ha persistido hasta el día de hoy. No se puede decir lo mismo de ningún otro economista antes de él, pese a que muchas personas ya habían escrito sobre el tema con mucho conocimiento y de forma reveladora en épocas anteriores.

Más de dos mil años atrás, Jenofonte, un discípulo de Sócrates, analizó las políticas económicas en la antigua Atenas. En la Edad Media, los conceptos religiosos de precios «justos» o «imparciales» y la prohibición de la usura llevaron a Tomás de Aquino a analizar las implicaciones económicas de dichas doctrinas y las excepciones que podrían hacerlas moralmente aceptables. Por ejemplo, Aquino argumentó que vender una cosa a un precio más alto del que se había pagado por ella podía hacerse «lícitamente» si el vendedor «la mejoraba de alguna manera», o como una compensación por riesgo, o porque había incurrido en costes de transporte. Otra forma de decir lo mismo es que lo que pudiera parecer que una persona se está aprovechando de las demás es, de hecho, una compensación por varios costes y riesgos incurridos en el proceso de llevar los bienes a los consumidores o dar dinero a aquellos que solicitan préstamos.

Más allá de lo mucho que han evolucionado los economistas en relación con la noción medieval del precio justo e imparcial, ese concepto aún se encuentra en el trasfondo de gran parte del pensamiento actual entre las personas que reclaman sobre

cosas que son vendidas por más o menos de su valor «real» e individuos cuyos salarios son mayores o menores a lo que «realmente» valen, así como en nociones emocionalmente poderosas pero empíricamente indefinidas como la «especulación» con los precios.

Estos individuos más o menos aislados que escribían sobre economía desarrollaron, con el tiempo, escuelas de pensamiento más o menos coherentes, gente que escribía dentro de un marco común de suposiciones: los escolásticos medievales, de los cuales Tomás de Aquino fue un ejemplo importante, los mercantilistas, los economistas clásicos, los keynesianos, la Escuela de Chicago, y otros. Los individuos se fusionaron en las muchas escuelas de pensamiento incluso antes de que la economía se convirtiera en una profesión en el siglo XIX.

LOS MERCANTILISTAS

Una de las primeras escuelas de pensamiento económico consistió en un grupo de escritores llamados mercantilistas, quienes tuvieron su auge entre los siglos XVI y XVIII. En una colección heterogénea de obras, yendo desde panfletos populares hasta tratados de varios volúmenes escritos por sir James Steuart en 1767, los mercantilistas proponían políticas que permitieran a una nación exportar más de lo que importa, creando así un ingreso neto de oro para pagar la diferencia. Identificaron este oro como la riqueza. A partir de esta escuela del pensamiento han surgido algunas prácticas en el mundo actual, como las que se refieren a un superávit en las exportaciones como un balance comercial «favorable» y a un superávit en las importaciones como un balance comercial «desfavorable», pese a que, como hemos visto en capítulos anteriores, no hay nada inherentemente beneficioso en ninguno de los dos casos, y todo depende de las circunstancias.

Las inevitables exploraciones a ciegas de los pioneros incluyen inevitables ambigüedades y errores, y la economía no es una excepción. Algunos de los errores de los mercantilistas, los cuales han sido eliminados de las obras de los economistas modernos, aún tienen vida en las creencias populares y la retórica política. Sin embargo, existe coherencia en todos los escritos de los mercantilistas, si entendemos sus propósitos, al igual que su forma de entender el mundo.

Los propósitos de los mercantilistas no eran los mismos que los de los economistas modernos. Los mercantilistas estaban preocupados con incrementar el poder de sus respectivas naciones en relación con las demás. Su objetivo no era asignar recursos escasos de una manera que maximizasen el nivel de vida de la población en general. Su objetivo era ganar o mantener las ventajas competitivas nacionales en cuanto a riqueza agregada y poder sobre las demás naciones, para de esta manera, si llegasen a ocurrir, vencer en las guerras, o disuadir a potenciales

enemigos con riqueza que fácilmente podía ser convertida en poderío militar. Una gran acumulación de oro era ideal para esos propósitos.

En una obra mercantilista típica de 1664, el libro de Thomas Mun *England's Threasure by Foreign Trade* (El Tesoro de Inglaterra a través del comercio exterior), se afirmó que la principal regla en la política económica era la de «vender más a los extraños cada año de lo que nosotros consumimos de ellos en valor». De igual manera, la nación debe tratar de producir localmente «los productos que ahora obtenemos de extraños y nos empobrecen grandemente». Los mercantilistas se enfocaron en el poder relativo de los gobiernos nacionales, basándose en la riqueza que estaría disponible para ser usada por los gobernantes.

Los mercantilistas nunca se centraron en el nivel de vida promedio de la población en su conjunto. Es por eso que la represión de salarios mediante la imposición de controles gubernamentales era considerada para ellos como una forma de reducir los costes de exportación, lo que creaba de esta forma un superávit de exportaciones sobre importaciones, que a su vez traía consigo oro. La promoción del imperialismo e incluso la esclavitud eran aceptables para algunos mercantilistas por las mismas razones. La «nación» para ellos no era sinónimo de toda la población del país. Debido a ello fue que sir James Steuart pudo escribir en 1767 que «una nación entera es alimentada y provista gratuitamente» por medio de la esclavitud. Aunque los esclavos evidentemente eran parte de la población, no se los consideraba parte del país.

ECONOMÍA CLÁSICA

ADAM SMITH

Una década después del tratado mercantilista de varios volúmenes de sir James Steuart, se publicó *La riqueza de las naciones* de Adam Smith, que propinó un golpe histórico contra las teorías mercantilistas y todo el concepto mercantilista del mundo. Smith consideraba que todas las personas que vivían dentro de una nación eran parte de ella. Por tanto, una nación no se podía enriquecer manteniendo los salarios bajos para poder exportar. «Ninguna sociedad puede ser próspera y feliz cuando gran parte de sus miembros son pobres y miserables», dijo Smith. También rechazó la noción de que la actividad económica era un proceso de suma cero, en el cual una nación perdía lo que otra ganaba. Para él, todas las naciones podían avanzar al mismo tiempo en términos de la prosperidad de sus respectivos pueblos, incluso si el poderío militar —un tema muy importante para los mercantilistas— era, por supuesto, relativo y una competencia de suma cero.

En resumen, los mercantilistas estaban preocupados con la transferencia de riqueza, ya sea con superávits en las exportaciones, imperialismo o esclavitud, las cuales benefician a unos cuantos a costa de otros. Adam Smith estaba preocupado con la creación de la riqueza, que no es un proceso de suma cero. Smith rechazó la intervención del gobierno en la economía para ayudar a los comerciantes —la fuente del nombre «mercantilismo»—, y en su lugar abogó por el libre mercado bajo la línea de los economistas franceses, los fisiócratas, quienes habían acuñado el término *laissez-faire*. Smith atacó repetidamente las leyes de grupos de presión que buscaban ayudar a los «comerciantes y manufactureros», a quienes caracterizó como personas cuyas actividades políticas estaban diseñadas para confundir y oprimir al público. En el contexto de su tiempo, el *laissez-faire* fue una doctrina en contra de los favores de los gobiernos a los negocios, en lugar de ser pronegocios como un grupo de presión.

La diferencia más fundamental entre Adam Smith y los mercantilistas es que Smith no consideraba al oro como riqueza. El título mismo de su libro, *La riqueza de las naciones* planteó la pregunta fundamental de en qué consistía la riqueza. Smith argumentó que la riqueza consistía en los bienes y servicios que determinaban el nivel de vida de las personas, todas las personas, quienes, para Smith, conformaban la nación.

Smith rechazó tanto el imperialismo como la esclavitud —tanto por motivos económicos como morales—, indicando que las «grandes armadas y ejércitos» necesarios para el imperialismo «no obtienen nada que pueda compensar el coste de su mantenimiento». *La riqueza de las naciones* concluyó exhortando a Gran Bretaña a abandonar sus sueños imperiales. En cuanto a la esclavitud, Smith la consideró económicamente ineficiente, al igual que moralmente repugnante, y descartó la idea de que los africanos esclavizados eran inferiores a las personas de ascendencia europea.

Pese a que hoy en día Adam Smith es comúnmente considerado como una figura «conservadora», atacó muchas ideas preponderantes e intereses de la época. Además, la idea de un sistema que encontraría el equilibrio por sí solo de forma espontánea —la economía de mercado— desarrollada primeramente por los fisiócratas y luego incorporada a la tradición de la economía clásica por Adam Smith, representó un nuevo camino, no sólo en cuanto al análisis de causalidad social, sino también una visión que buscaba un papel más reducido de las élites, ya fuesen políticas, intelectuales u otras, como guías o controladores de las masas.

Durante siglos, las figuras intelectuales más influyentes del mundo, desde Platón en adelante, habían discutido de varias maneras qué políticas podían imponer los sabios líderes para el beneficio de la sociedad. Pero, en la economía, Smith argumentó que los gobiernos estaban prestando «una atención muy innecesaria» a cosas que funcionarían mejor si fuesen dejadas como estaban para que los individuos las resolvieran interactuando entre ellos y llegando a sus propios acuerdos mutuos.

La intervención del gobierno en la economía, que el mercantilista sir James Steuart vio como el papel de un «estadista» sabio, fue vista por Smith como las nociones y acciones de políticos «sagaces» que creaban más problemas de los que resolvían.

Si bien *La riqueza de las naciones* no fue el primer tratado sistemático sobre economía, sino que se convirtió en la base de una tradición conocida como economía clásica, que expandió el trabajo de Smith durante el siglo siguiente. No todos los tratados anteriores eran mercantilistas. Los libros escritos por Richard Cantillon en la década de 1730 y por Fernando Galiani en 1751, que presentaban sofisticados análisis económicos, y el *Tableau Économique* de François Quesnay en 1758, contenían todos ellos ideas que inspiraron la fugaz pero significativa escuela de economistas de los fisiócratas. Sin embargo, como ya fue indicado anteriormente, estos primeros pioneros no crearon una escuela de importantes economistas que en generaciones posteriores hayan basado sus trabajos en ella, como lo hiciera Adam Smith. A lo largo de la historia y en todos lados ha habido un número de economistas que ha producido obras que estaban muy por delante de su tiempo, pero que atrajeron muy poca atención y tuvieron pocos seguidores, y que cayeron en la oscuridad hasta que fueron redescubiertos por una generación posterior de académicos como pioneros en sus campos. Por ejemplo, el matemático Augustin Cournot elaboró análisis matemáticos de los principios económicos en 1838 que no llegaron a formar parte de las herramientas analíticas de los economistas hasta casi un siglo después, cuando fueron desarrolladas de forma independiente por los economistas de esa época posterior.

Una de las consecuencias de las teorías económicas de Adam Smith, desarrolladas en contraposición a las teorías de los mercantilistas, fue un énfasis en minimizar el papel del dinero en la economía. Este énfasis continuó a lo largo de la era de la economía clásica, la cual duró casi un siglo.

Pese a lo comprensible que era esto como una oposición a los mercantilistas, debido a su excesivo énfasis en el papel del oro que cumplía el papel del dinero en muchas economías, las afirmaciones de los economistas clásicos de que el dinero era simplemente un «velo» —que oscurecía pero no cambiaba de forma esencial las actividades económicas subyacentes— fueron incomprendidas por aquellos que las leyeron. Los principales economistas clásicos comprendían que las contracciones en la oferta del dinero podían llevar a una reducción en la producción, y un correspondiente aumento del desempleo, en un momento dado.**[46]** Pero esto no siempre estuvo claro para los lectores, y la misma atención de los economistas clásicos pocas veces estuvo enfocada en esa dirección.

DAVID RICARDO

Entre los seguidores de Adam Smith estaba el gran economista clásico David Ricardo, uno de los principales de comienzos del siglo XIX que, entre otras cosas, desarrolló la teoría de la ventaja competitiva en el comercio internacional. Además de su sustancial contribución al análisis económico, Ricardo creó un nuevo enfoque y estilo al escribir sobre economía. *La riqueza de las naciones* estaba llena de comentarios sociales y observaciones filosóficas, y concluía con una clara sugerencia de que Gran Bretaña no debía tratar de mantener el control sobre sus colonias en América, que se rebelaron el mismo año en que su tratado fue publicado. Al contrario, el libro de David Ricardo *Principios de economía política*, de 1817, fue la primera de las grandes obras de economía que se dedicó al análisis de los principios económicos imperecederos, completamente separados del comentario social, político o filosófico, y con un mayor énfasis en esos principios que en cuestiones de políticas inmediatas.

Esto no quiere decir que Ricardo no tuviese ningún interés en temas sociales o morales. Algunos de sus análisis fueron inspirados por los problemas económicos específicos a los que se enfrentaba el Reino Unido ante el inicio de las guerras napoleónicas, pero los principios que él desarrolló no estaban limitados a los problemas de esa época, de igual manera que la ley de gravedad de Newton no estaba limitada a manzanas que se caían de los árboles. *Principios de economía política* simplemente no era un libro sobre la problemática de las políticas contemporáneas. Lo que Ricardo aportó a la economía fue un sistema de análisis más enfocado, más claramente definido y más estrictamente razonado.

Sin embargo, David Ricardo no era simplemente una máquina de razonamiento. En sus acciones personales y correspondencia privada, Ricardo demostró ser un hombre con un nivel moral muy alto y muy preocupado por la sociedad. Cuando se convirtió en miembro del Parlamento británico, Ricardo le escribió a un amigo:

> Espero no considerar nunca las sonrisas de los grandes y poderosos como un incentivo suficiente para alejarme del camino de la honestidad y las convicciones de mi propia mente.

Como miembro del Parlamento, Ricardo cumplió con sus ideales. Votó repetidamente en contra de los intereses de terratenientes adinerados, pese a que él mismo era uno de ellos, y votó por reformas electorales que podían haberle costado su escaño en el Parlamento.**[47]**

Lo que hoy en día llamamos «economía» se llamaba «economía política» hasta bien entrado el siglo XIX. Cuando los economistas clásicos dicen «economía política», se refieren a la economía de un país en su conjunto, a diferencia de la economía del hogar, o lo que nosotros llamaríamos hoy en día «economía doméstica». El término «política económica» no implicaba una fusión de economía y política, como ese término ha sido utilizado en tiempos recientes.

Los principios de la economía no se impulsaron por sí solos, en un momento de genialidad o de inspiración. Al contrario, pensadores conscientes de generaciones sucesivas buscaron a ciegas algún tipo de entendimiento tanto del mundo real de la economía como de los conceptos intelectuales que harían posible el estudio de estos temas de forma sistemática. El análisis de la oferta y la demanda que se puede enseñar en una semana a los estudiantes tardó por lo menos un siglo en emerger de las controversias entre los primeros pensadores del siglo XIX como David Ricardo, Thomas Malthus y Jean-Baptiste Say.

Entre una de las muchas cartas entre Ricardo y su amigo Malthus, en las cuales discutieron temas económicos a lo largo de los años, Ricardo dijo en 1814: «Algunas veces sospecho que no le damos el mismo significado a la palabra demanda». Tenía razón, no lo hacían.[48] Pasarían décadas después del fallecimiento de ambos hombres para que el término fuese clarificado y definido con suficiente certeza para que signifique lo que significa para los economistas hoy en día. Lo que parecieran ser, en perspectiva, pequeños avances en la lógica, son más bien el producto de un proceso largo y tedioso de prueba y error, al tiempo que se van creando y refinando conceptos y definiciones para expresar ideas en términos claros e inconfundibles que permiten que los temas importantes puedan ser debatidos con términos que partes antagónicas aceptan mutuamente, para que así puedan por lo menos estar en desacuerdo en cuestiones sustanciales, en lugar de frustrarse con la semántica.

LA LEY DE SAY

Uno de los conceptos fundamentales de economía, sobre el que se desató un airado debate a comienzos del siglo XIX primero, y luego fue reavivado una vez más por John Maynard Keynes en 1936, es lo que se conoce como la ley de Say. Así llamada en honor al economista Jean-Baptiste Say (1767-1832), aunque otros economistas también desempeñaron una función en su desarrollo, la ley de Say comenzó como un principio relativamente simple cuyos corolarios y alcances se volvieron cada vez más complejos tanto en las manos de sus proponentes como de sus críticos, durante las controversias entre ambos en los siglos XIX y XX.

En el sentido más básico, la ley de Say es la respuesta a la eterna pregunta de si el crecimiento de la producción de una economía podía llegar al punto en el que excedería la capacidad de las personas para poder comprarla, lo que resultaría en bienes no vendidos y trabajadores desempleados. Estos miedos fueron expresados, no sólo antes del tiempo de Jean-Baptiste Say, sino que también mucho después. Como vimos en el capítulo 15, un escritor muy vendido durante la década de 1960 advirtió sobre «una superabundancia de productos básicos y comodidades y las banalidades de la vida» que se han convertido en uno de los «problemas nacionales más grandes». Lo que la ley de Say argumentaba, en su sentido más básico, era que la producción, y la generación de ingresos reales para aquellos que generaban esa producción, no eran

procesos independientes unos de otros. Por lo tanto, ya sea que una nación tenga una producción pequeña o grande, el ingreso que generara la producción sería suficiente para comprarla. La ley de Say ha sido expresada muchas veces como la proposición de que «la demanda crea su propia oferta». En otras palabras, no existe un límite inherente de cuánta producción puede generar o comprar una economía.

Say mismo preguntó: «De otra manera, ¿cómo sería posible que hoy se compren en Francia cinco o seis veces más productos básicos que durante el miserable reinado de Carlos VI?». Una idea similar había sido expresada incluso anteriormente por los fisiócratas, que la demanda agregada «no tiene límites conocidos». Esto, por supuesto, no descartaba la posibilidad de que, en un momento cualquiera, los consumidores o inversores decidiesen no ejercer toda la demanda agregada que estaba en su poder. Lo que la ley de Say sí descartaba era el recurrente miedo popular de que un rápido y estrepitoso aumento en la producción, con el auge de la industria moderna, llegaría a un punto en el cual la producción sería tan grande que sería imposible comprarla toda.

Como pasa en muchas ocasiones en el mundo de las ideas, un concepto que inicialmente era muy sencillo fue diseminado en tantas direcciones por sus proponentes, y envuelto en tantas controversias por sus detractores, que los significados y distorsiones eran comunes, incluso cuando los economistas de ambos bandos —que incluían a prácticamente todos los principales economistas de comienzos del siglo XIX — eran pensadores serios e inteligentes que simplemente trataban de hablar uno por encima del otro. Esto se debía, en parte, a que la economía aún no había llegado al punto en que los términos sobre los que hablaban («demanda», por ejemplo) tenían definiciones rigurosas sobre las cuales estaban todos de acuerdo.[49] Más allá de lo tedioso que los estudiantes de tiempos posteriores hayan considerado el riguroso proceso de definición, la historia de la economía —y de otros campos— deja claras las confusas consecuencias de tratar de discutir temas importantes sin tener los términos bien definidos con significados que sean los mismos para todo aquel que los use.

LA ECONOMÍA MODERNA

Hoy en día cuando pensamos en economía nos imaginamos una profesión con departamentos académicos, publicaciones académicas y organizaciones profesionales como la American Economic Association. Pero éstos son acontecimientos relativamente recientes.

Pasaron siglos antes de que la economía se convirtiera en una disciplina independiente, a pesar de que filósofos, desde Aristóteles hasta David Hume, escribieron de manera erudita sobre temas económicos, al igual que teólogos como

Tomás de Aquino y miembros de la nobleza como sir James Steuart. Pero incluso después de que algunos escritores comenzaron a especializarse en economía, no empezaron a ganarse la vida como economistas de inmediato. Adam Smith, por ejemplo, era profesor de filosofía, y se hizo famoso por su libro *La teoría de los sentimientos morales* casi veinte años antes de ser inmortalizado por *La riqueza de las naciones*. David Ricardo era un adinerado corredor de bolsa independiente cuando sus escritos lo convirtieron en el economista más importante de la época. Cuando Thomas R. Malthus fue nombrado profesor de historia y economía política en 1805, se convirtió en el primer economista académico en Gran Bretaña y probablemente del mundo. Hasta ese momento Gran Bretaña había producido la mayoría de los más importantes economistas del mundo, y continuaría haciéndolo por el resto del siglo XIX.

A excepción de Malthus, la mayoría de los principales economistas británicos de la primera mitad del siglo XIX no obtenían una parte importante de sus ingresos de la enseñanza o sus escritos de economía. La economía era una especialidad pero aún no era una carrera. Tampoco era una especialidad lo suficientemente amplia como para tener sus propias publicaciones profesionales. La mayoría de los artículos analíticos sobre economía durante la primera mitad del siglo diecinueve fueron publicados en las publicaciones intelectuales de la época, como el *Edinburgh Review*, el *Quarterly Review* o el *Westminster Review* en Gran Bretaña o el *Revue Encylopedique* o los *Annales de Législation et d'Économie Politique* en Francia.

La primera publicación académica dedicada exclusivamente a la economía fue el *Quarterly Journal of Economics*, publicada por primera vez en Harvard en 1886. Publicaciones como éstas luego fueron creadas en muchos otros países en el siglo XX. Los que escribían para ellas eran, en su gran mayoría, economistas académicos, entre los que había estadounidenses codo con codo con británicos, austríacos y otros líderes de la profesión. El primer catedrático de economía en Estados Unidos fue nombrado por la Universidad de Harvard en 1871 y el primer doctorado en economía fue otorgado por esa misma institución cuatro años después.

Desde la publicación de *Principios de economía* de Alfred Marshall en 1890 en adelante, la palabra economía comenzó a significar a la profesión y ésta a ser enseñada a alumnos con gráficos y ecuaciones, aunque las disertaciones completamente retóricas no han desaparecido del todo incluso hoy en día. Fue en la segunda mitad del siglo XX que el análisis matemático comenzó a desplazar por completo al retórico en las principales publicaciones y libros académicos. Pese a que un análisis económico predominantemente matemático puede encontrarse desde las obras de Augustin Cournot en la década de 1830, éste fue uno de esos pioneros cuya obra no tuvo ningún impacto en los economistas predominantes de la época, hasta el punto de que gran parte de lo que dijo tuvo que ser redescubierto varias generaciones después, como si Cournot nunca hubiese existido.

Uno de los puntos de inflexión en el desarrollo del análisis económico en el siglo XIX fue la aceptación general entre los economistas de una teoría de precios basada en las demandas de los consumidores, y no solamente en los costes de los productores. Fue revolucionaria no sólo como teoría de precios, sino que también introdujo nuevos conceptos y nuevos métodos de análisis que se extendieron a otras áreas de la economía.

La economía clásica había visto la cantidad de trabajo y otros elementos que se utilizan en la producción como factores cruciales en la determinación del precio de la producción resultante. Karl Marx había llevado esta línea de pensamiento a su extremo lógico con su teoría de la explotación laboral, que consideraba que el trabajo era la principal fuente de riqueza, y por lo tanto la principal fuente de ingresos y riqueza de las clases no obreras, como los capitalistas y los terratenientes.[50]

Aunque la teoría del valor como coste de producción había prevalecido en Inglaterra desde los años de Adam Smith, una teoría completamente diferente se imponía en la Europa continental, donde se consideraba que el valor estaba determinado por la utilidad de los bienes para los consumidores, que era la que determinaba su demanda. Sin embargo, Smith descartó esta teoría diciendo que el agua era evidentemente más útil que los diamantes, ya que uno no puede vivir sin agua, pero muchas personas viven sin diamantes, y aun así, los diamantes son mucho más caros que el agua. Pero, en 1870, un nuevo concepto surgió de Carl Menger en Austria y de W. Stanley Jevons en Inglaterra, quienes basaron los precios en la utilidad de los bienes para los consumidores —y, lo que es más importante, refinaron y definieron más claramente los términos del debate—, al mismo tiempo que introdujeron nuevos conceptos a la economía en general.

Lo que Adam Smith había estado comparando era la utilidad total de agua contra la utilidad total de diamantes. En otras palabras, preguntaba si estaríamos en peores condiciones sin agua o sin diamantes. En este sentido, la utilidad total del agua, evidentemente, excedía en mucho a la utilidad total de los diamantes, ya que el agua era algo de vida o muerte. Pero Menger y Jevons concibieron la situación de una nueva forma, que podía ser aplicada a muchos otros análisis en economía además de la teoría del precio.

Antes que nada, Menger y Jevons determinaron que la utilidad es completamente subjetiva. Es decir, no hay forma de que observadores terceros declaren que una cosa es más útil que otra, porque la demanda de cada consumidor está basada en lo que ese consumidor en particular considera útil, y la demanda de los consumidores es lo que afecta a los precios. Básicamente, la utilidad varía, incluso para el mismo consumidor, dependiendo de cuánto tenga ese consumidor.

Carl Menger observó que cierta cantidad de comida necesaria para la vida es enormemente valiosa para todas las personas. Cantidades adicionales de comida por encima del punto necesario para evitar morir de hambre aún tendrían valor, aunque

no tanto como la cantidad necesaria para evitar la muerte, y que incluso la comida que se consume simplemente por placer también tendría algo de valor. Pero finalmente «la satisfacción de la necesidad de alimentos es ya tan completa que todo nuevo consumo no contribuye ni a la conservación de la vida, ni de la salud, y ni siquiera garantiza al consumidor un placer». En resumen, lo que importaba para Menger y Jevons era la utilidad incremental, lo que Alfred Marshall luego llamaría la utilidad «marginal» de unidades adicionales consumidas.

Regresando al ejemplo de Adam Smith sobre el agua y los diamantes, las utilidades relativas que importaban eran la utilidad incremental o marginal de tener otro litro de agua comparada con tener otro quilate de diamantes. Dado que la mayoría de las personas ya cuenta con un amplio suministro de agua, la utilidad marginal de tener otro quilate de diamantes sería mayor, y esto resultaría en que un quilate de diamantes se venda por más de lo que se vendería un litro de agua. Esto terminó con las diferencias entre la teoría del valor como coste de producción en Inglaterra y la teoría de la utilidad del valor en la Europa continental, ya que ambas acabaron aceptando la teoría de la utilidad marginal del valor, de igual manera que lo hicieron los economistas de otras partes del mundo.

El mismo análisis y las mismas conclusiones a las que Carl Menger había llegado en Austria en su libro *Principios de economía política*, publicado en 1871, aparecieron en la misma época en Inglaterra, en el libro de W. Stanley Jevons *La teoría de la economía política*. No obstante, lo que Jevons observó fue cómo el concepto de utilidad incremental podía ser fácilmente expresado en gráficos y con cálculo diferencial, haciendo el argumento más visiblemente claro y más rigurosamente lógico que en la presentación estrictamente retórica de Menger. Esto abrió el camino para la difusión de conceptos incrementales o marginales a otras áreas de la economía, como la teoría de la producción o la teoría del comercio internacional, donde los gráficos y las ecuaciones pueden expresar de forma más compacta y menos ambigua conceptos como economías de escala y ventaja comparativa.

Ésta ha sido acertadamente llamada «revolución marginal», que marcó una ruptura tanto con los métodos como con los conceptos de los economistas clásicos. Esta revolución marginal facilitó el uso de las matemáticas en la economía para expresar variaciones, por ejemplo, en las curvas y para analizar los ritmos de los cambios con cálculo diferencial. Sin embargo, las matemáticas no eran necesarias para entender la nueva teoría del valor marginal, ya que Carl Menger no utilizó ni un solo gráfico o ecuación en su libro *Principios de economía política*.

Pese a que Menger y Jevons fueron los fundadores de la escuela de la utilidad marginal en economía, y los pioneros en la introducción de los conceptos marginales en general, fue el monumental clásico de Alfred Marshall, *Principios de economía*, publicado en 1890, el que sistematizó los muchos aspectos económicos alrededor de estos dos nuevos conceptos y les dio la forma básica con los que se los conoce en la

economía moderna. Jevons había hecho un gran esfuerzo por rechazar la noción de que el valor dependía del trabajo o del coste de la producción en general, pero insistía en que la utilidad era el aspecto más crucial. Sin embargo, Alfred Marshall dijo:

> Sería igualmente razonable discutir si es la cuchilla superior o la cuchilla inferior de una tijera la que corta un pedazo de papel, como lo sería discutir si el valor está gobernado por la utilidad o por el coste de producción.

En otras palabras, es la combinación de la oferta (dependiente del coste de producción) y la demanda (dependiente de la utilidad marginal) la que determina los precios. De esta y otras maneras, Marshall reconcilió las teorías de los economistas clásicos con las teorías marginales posteriores para crear lo que se conoce como la economía neoclásica. Su obra *Principios de economía* se convirtió en uno de los textos de economía más prestigiosos y mantuvo esta condición hasta la primera mitad del siglo XX, publicado en ocho diferentes ediciones durante este tiempo.[51]

El hecho de que Alfred Marshall haya podido reconciliar gran parte de la economía clásica con los nuevos términos de utilidad marginal no fue algo sorprendente. Marshall tenía un conocimiento matemático de muy alto nivel y aprendió sobre economía por primera vez leyendo *Principios de economía política* de John Stuart Mill. En 1876 lo llamó «el libro con el cual la mayoría de los economistas ingleses vivos se han educado». Antes de eso, Alfred Marshall había sido estudiante de filosofía, y fue un crítico de las desigualdades económicas de la sociedad, hasta que alguien le dijo que debía entender de economía antes de emitir ese tipo de juicio. Tras hacerlo, y ver las circunstancias bajo una luz muy diferente, su denodada preocupación por los pobres lo llevó a cambiar de carrera y hacerse economista. Fue después de eso que dijo que los reformistas sociales necesitan «cabezas frías» y «corazones fogosos». Mientras decidía qué carrera seguir, «la creciente urgencia de estudiar economía como un medio para alcanzar el bienestar de los seres humanos creció en mí».

TEORÍA DEL EQUILIBRIO GENERAL

El creciente uso de gráficos y ecuaciones en la economía hizo más fácil ilustrar ciertas cuestiones como los efectos de la escasez y los excedentes que hacen subir o bajar los precios. También facilitó el análisis de las condiciones a través de las cuales los precios no subirían o bajarían, las que han sido llamadas condiciones de «equilibrio». Además, el concepto de «equilibrio» se aplicó a muchas otras cosas además de los precios. Por ejemplo, puede haber un equilibrio en empresas en particular, industrias enteras, la economía nacional o el comercio internacional.

Muchas personas que no están familiarizadas con la economía han considerado a estas condiciones de equilibrio como irreales de una forma u otra, debido a que

muchas veces parecen ser muy diferentes de lo que se puede observar en el mundo real. Pero eso no debería sorprendernos, ya que el mundo real muy pocas veces está en equilibrio, ya sea en la economía o en otros campos. Por ejemplo, mientras que es cierto que «el agua busca su propio nivel», esto no quiere decir que el océano Atlántico tenga una superficie tan lisa como un cristal. Las olas y las mareas son algunas de las maneras en las cuales el agua busca su propio nivel, como también lo hacen las cataratas, y todo ello está en movimiento en todo momento. La teoría del equilibrio nos permite analizar cómo sería ese movimiento en *desequilibrio*.

De igual manera, los alumnos de medicina estudian las funciones más o menos ideales de varias partes del cuerpo cuando están en un equilibrio saludable, pero no porque las partes del cuerpo se encuentren siempre en un equilibrio saludable ideal, porque, si esto fuese cierto, no habría razón para que existiesen las escuelas de medicina en un principio. En otras palabras, el objeto de estudiar el equilibrio es para comprender lo que sucede cuando las cosas no están en equilibrio, de una forma en particular u otra.

En la economía, el concepto de equilibrio se aplica no sólo al análisis de empresas, industrias o mercados laborales en particular, sino a la economía en su conjunto. En otras palabras, no existe el equilibrio sólo en cuanto a precios o salarios, sino que también hay un equilibrio en el ingreso nacional y en el balance comercial. El análisis de las condiciones de equilibrio y desequilibrio en mercados específicos se ha denominado «microeconomía», mientras que el análisis de los cambios en la economía en su conjunto —como la inflación, el desempleo o los aumentos o disminuciones en la producción total— se ha denominado «macroeconomía». Sin embargo, esta conveniente división ignora el hecho de que todos estos elementos de la economía afectan los unos a los otros. Irónicamente, fueron dos economistas soviéticos, que vivían en un país que no contaba con una economía de mercado, quienes observaron un hecho crucial sobre las economías de mercado cuando dijeron: «Todo está interconectado en el mundo de los precios, por lo que el cambio más pequeño en un elemento se transmite a través de la cadena de millones de otros».

Por ejemplo, cuando el Sistema de Reserva Federal aumenta las tasas de interés sobre el dinero prestado para reducir el riesgo de inflación, puede provocar una caída en los precios de las viviendas, aumentar el ahorro y hacer que las ventas de coches caigan, entre muchas otras repercusiones que alcanzan a todos los sectores de la economía. Dar seguimiento a todas estas repercusiones es prácticamente imposible, y analizarlas en teoría es un reto tan grande que ha habido economistas que han ganado el premio Nobel por hacerlo. El análisis de estas complejas interdependencias —ya sean microeconómicas o macroeconómicas— es llamado teoría del «equilibrio general». Es lo que J. A. Schumpeter llamó en su obra *Historia del análisis económico* un reconocimiento de «esta omnipresente interdependencia» que es la «realidad fundamental» de la vida económica.

La figura más importante en la teoría del equilibrio general fue el economista francés Léon Walras (1834-1910), cuyas complejas ecuaciones simultáneas crearon esta rama de la economía en el siglo XIX. Sin embargo, anteriormente, en el siglo XVI, otro francés, François Quesnay (1694–1774), buscó una noción sobre el equilibrio general con una compleja tabla de líneas que se intersectaban, conectando varias actividades económicas unas con otras.

Karl Marx, en su segundo volumen de *El capital*, igualmente utilizó varias ecuaciones que mostraban cómo partes específicas de una economía de mercado afectaban a otras partes de esa economía. En otras palabras, Walras tuvo predecesores, como la mayoría de los grandes descubridores los tienen, pero sigue siendo la figura más trascendental en este campo.

Mientras que la teoría del equilibrio general es algo que se puede dejar para los estudiantes avanzados de economía, hay ciertas implicaciones prácticas que deben ser comprendidas por todos. Estas implicaciones son particularmente importantes porque los políticos muchas veces presentan un «problema» económico en particular que tratarán de «resolver», sin prestar la más mínima atención a cómo las repercusiones de su «solución» afectarán al resto de la economía. Por ejemplo, las leyes que fijan un límite a las tasas de interés que pueden ser cobradas sobre ciertos tipos de préstamos, o sobre los préstamos en general, pueden reducir la cantidad de préstamos que se dan, y cambiar la composición de las personas que pueden recibirlos —en especial, haciendo que las personas de bajos ingresos no lleguen a ellos— al mismo tiempo que afectan el precio de los bonos corporativos y las reservas conocidas de recursos naturales,[52] entre otras cosas. Prácticamente ninguna transacción económica tiene lugar de forma aislada, independientemente de lo aislada que pueda ser vista por aquellos que piensan en términos de crear «soluciones» específicas para «problemas» específicos.

ECONOMÍA KEYNESIANA

Los estudios nuevos más importantes en la economía en el siglo XX fueron aquellos sobre las variaciones en la producción nacional entre los períodos de auge y las depresiones. La Gran Depresión de la década de 1930 y sus trágicas consecuencias sociales alrededor del mundo tuvo uno de sus más grandes y duraderos impactos en el énfasis de tratar de determinar cómo y por qué sucedían este tipo de calamidades y lo que se podía hacer al respecto.[53] El libro de John Maynard Keynes de 1936, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* se convirtió en uno de los libros de economía más famosos e influyentes del siglo XX. Hacia mediados de la centuria, era la ortodoxia preponderante en los principales departamentos de economía del mundo, con las notables excepciones de la Universidad de Chicago y otros cuantos departamentos de economía en otras universidades dominados o conformados en su mayoría por exestudiantes de Milton Friedman y otros de la Escuela de Chicago.

A la preocupación tradicional de la economía con la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos, Keynes añadió como una preocupación importante aquellos períodos en los cuales proporciones sustanciales de los recursos de una nación —tanto de mano de obra como de capital— no estaban siendo utilizados. Esto era sin lugar a dudas una realidad en la época en que la *Teoría general* de Keynes se escribió, la Gran Depresión de la década de 1930, cuando muchos negocios producían muy por debajo de su capacidad normal y hasta una cuarta parte de los trabajadores estadounidenses se encontraban sin empleo.

Como Keynes mismo había predicho, se tardaría un tiempo para que su análisis económico fuese ampliamente aceptado por los economistas, por lo que no se puso a prueba durante la Gran Depresión misma. Mientras escribía su gran obra, Keynes le dijo a George Bernard Shaw en una carta: «Estoy escribiendo un libro sobre teoría económica que considero que revolucionará en gran medida —no de inmediato, pero presumo que lo hará en el transcurso de los próximos diez años— la forma en que el mundo piensa sobre los problemas económicos». Ambas predicciones terminaron siendo correctas. Por ejemplo, el New Deal en Estados Unidos se basó en decisiones ad hoc y no en algo sistemático como la economía keynesiana. Pero, dentro de la profesión económica, las teorías de Keynes no sólo triunfaron, sino que se convirtieron en la ortodoxia preponderante.

La economía keynesiana ofrecía no sólo una explicación económica de los cambios en la producción y el empleo agregados, sino también las bases para la intervención gubernamental para restaurar una economía que se encontraba atrapada en una depresión. En lugar de esperar que el mercado se ajuste y restaure el pleno empleo por sí solo, Keynes argumentó que el gasto público podía producir el mismo resultado más rápidamente y con menos efectos secundarios dolorosos. Pese a que Keynes y sus seguidores reconocían que el gasto público traía consigo el riesgo de inflación, en especial cuando el «pleno empleo» se convertía en una política oficial, era un riesgo que consideraban aceptable y manejable, dado que la alternativa era el desempleo en los niveles vistos durante la Gran Depresión.

Más adelante, tras la muerte de Keynes en 1946, una investigación empírica sugirió que los creadores de políticas podían, de hecho, elegir entre un menú de soluciones de compromiso entre tasas de desempleo y tasas de inflación, algo que se denominó la «Curva de Phillips», en honor al economista A.W. Phillips de la London School of Economics, quien había desarrollado este análisis.

Economía poskeynesiana

La Curva de Phillips fue tal vez el máximo logro de la economía keynesiana. Sin embargo, la Escuela de Chicago comenzó a desgranar las teorías keynesianas en general y la Curva de Phillips en particular, tanto a través de estudios analíticos como empíricos. En general, encontraron que el mercado era más racional y más receptivo

de lo que los keynesianos habían presumido, y que el gobierno lo es mucho menos, al menos en el sentido de la promoción de los intereses nacionales, como algo distinto a la promoción de las carreras de los políticos. A estas alturas, la economía se había profesionalizado y matematizado tanto que el trabajo de sus principales académicos ya no era algo que la mayoría de las personas, o incluso la mayoría de los académicos de otros campos, podían seguir. Sin embargo, a algo que sí se le podía dar seguimiento era a la lenta erosión de la ortodoxia keynesiana, en especial después de que la inflación y el desempleo alcanzaran altos niveles durante la década de 1970, socavando la noción de que el gobierno podía realizar una solución de compromiso entre ambos, como era sugerido por la Curva de Phillips.

Cuando el profesor Milton Friedman de la Universidad de Chicago ganó el premio Nobel en economía en 1976, esto marcó un creciente reconocimiento hacia los economistas no keynesianos y antikeynesianos, como los de la Escuela de Chicago. En la última década del siglo XX, un número desproporcionado de premios Nobel en economía estaban siendo otorgados a economistas de la Escuela de Chicago, tanto a aquellos que estaban físicamente en el campus de la Universidad de Chicago como en otras instituciones. Pese a esto, la contribución keynesiana no se desvaneció, ya que muchos de los conceptos e ideas de John Maynard Keynes eran parte del bagaje de los economistas de todas las escuelas de pensamiento. Keynes se convirtió en la primera persona no viva en ser honrada con la portada de la revista *Time*, que apareció el 31 de diciembre de 1965. La publicación también incluía el siguiente artículo:

> *Time* citó a Milton Friedman, nuestro principal economista no keynesiano, diciendo: «Ahora somos todos keynesianos». Lo que Friedman en realidad dijo fue: «Ahora somos todos keynesianos y ya nadie es keynesiano», indicando que aunque todos habían absorbido una parte sustancial de lo que Keynes había enseñado, ya nadie creía en ello.

Mientras que es tentador considerar la historia de la economía como la historia de una sucesión de grandes pensadores que avanzaron cualitativa y cuantitativamente el análisis en este campo, pocas veces estos pioneros crearon análisis perfeccionados. Las lagunas, los errores y los defectos propios de los pioneros en muchos campos también eran comunes en la economía. Clarificar, reparar y sistematizar más rigurosamente lo que los gigantes de la profesión habían creado requirió el dedicado trabajo de muchos otros, que no tenían la genialidad de los gigantes, pero que vieron muchas cosas particulares más claramente de lo que lo hicieron los grandes pioneros.

Por ejemplo, David Ricardo fue sin duda una figura más importante en la historia de la economía que su poco conocido coetáneo Samuel Bailey, pero hay un número de cosas que Bailey expresó más claramente en su análisis de la economía ricardiana que el mismo Ricardo. De igual manera, en el siglo XX, la economía keynesiana

comenzó a ser desarrollada y presentada con conceptos, definiciones, gráficos y ecuaciones que no podían ser encontrados en ninguno de los escritos de John Maynard Keynes, a medida que otros importantes economistas expandían el análisis de la economía keynesiana en la profesión, y su presentación a estudiantes en libros de texto, utilizando recursos que el mismo Keynes jamás hubiese usado o hubiese imaginado.

EL PAPEL DE LA ECONOMÍA

Entre las preguntas que comúnmente son planteadas sobre la historia del análisis económico se encuentran: ¿La economía es científica o es simplemente un conjunto de opiniones y sesgos ideológicos?, y ¿Las ideas económicas reflejan las circunstancias y sucesos actuales y cambian junto a esas circunstancias y sucesos?

ANÁLISIS CIENTÍFICO

No hay duda de que los economistas como individuos tienen sus propias preferencias y sesgos, como todas las personas, incluyendo a los físicos y matemáticos. Pero la razón por la cual las matemáticas y la física no son consideradas simplemente opiniones subjetivas y nociones sesgadas es que hay procedimientos aceptados para realizar pruebas y comprobar las creencias en esas disciplinas. Es precisamente debido a que un científico en particular probablemente tenga sesgos que los científicos en general buscan crear y establecer métodos científicos y procedimientos que estén libres de prejuicios, para que de esta manera se eviten o revelen los sesgos individuales.

En la economía, las preferencias de los economistas keynesianos por la intervención gubernamental y las de los economistas de la Universidad de Chicago por confiar en los mercados en lugar del gobierno, es muy probable que hayan influido en sus reacciones iniciales al análisis y los datos de la Curva de Phillips, por ejemplo. Pero el hecho de que compartan una serie de procedimientos empíricos y analíticos en su trabajo profesional les permitió llegar a conclusiones en común a medida que se descubrió más información con el paso del tiempo, socavando así a la Curva de Phillips.

Las controversias han azotado a las ciencias, pero lo que hace científico a un campo en particular no es la unanimidad automática sobre un grupo de temas en particular, sino un conjunto de procedimientos comúnmente aceptados para resolver las diferencias sobre los temas cuando existe información suficiente disponible. La teoría de la relatividad de Einstein no fue aceptada ampliamente por la mayoría de los físicos desde un principio, ni el mismo Einstein deseaba que así lo fuera sin antes

someterla a algunas pruebas empíricas. Cuando el comportamiento de la luz durante un eclipse de sol arrojó pruebas sobre su teoría, los inesperados resultados convencieron a los demás científicos de que estaba en lo correcto.

Un importante historiador de la ciencia, Thomas Kuhn, ha argumentado que lo que distingue a la ciencia de otros campos es que las teorías que son mutuamente contradictorias no pueden coexistir de forma indefinida en la ciencia, sino que una u otra debe prevalecer y las demás desaparecerán cuando suficiente información pertinente esté disponible.

Es por eso que la teoría de combustión del flogisto fue reemplazada por la teoría de la combustión del oxígeno y la teoría tolemaica de la astronomía fue reemplazada por la teoría de Copérnico. Sin embargo, la historia de las ideologías es muy diferente a la historia de la ciencia. Ideologías mutuamente contradictorias pueden coexistir durante siglos, sin que exista una resolución de sus diferencias en el horizonte, o que incluso se considere que una sea viable.[54] Lo que los científicos tienen en común no es simplemente un acuerdo sobre varias conclusiones sino, más esencialmente, un acuerdo sobre las formas de realizar pruebas y verificar conclusiones, comenzando con una cuidadosa y estricta definición de los términos que están siendo utilizados. La importancia crucial de las definiciones en la economía ha sido demostrada, por ejemplo, por las falacias resultantes cuando las discusiones populares sobre políticas económicas usan vagos términos como «salarios» para referirse a cosas tan diferentes como tasas salariales por unidades de tiempo, ingresos agregados de los trabajadores, y costes de mano de obra por unidad de producción.[55] Como se observó en el capítulo 20, un país próspero con tasas salariales más altas por unidad de tiempo puede que tenga costes de mano de obra por unidad producida más bajos que un país del Tercer Mundo donde los salarios de los trabajadores son mucho más bajos.

Las presentaciones matemáticas de los argumentos, ya sea en las ciencias o en la economía, no sólo llegan a hacer estos argumentos más compactos y sus complejidades más fáciles de comprender de lo que una larga explicación verbal sería capaz de hacer, sino que también pueden hacer que sus implicaciones queden más claras y sus defectos sean más difíciles de ocultar. Por ejemplo, cuando estaba preparando un trascendental artículo académico sobre economía en 1931, uno que se volvió a publicar varias veces en décadas posteriores, el profesor Jacob Viner de la Universidad de Chicago instruyó a un delineante sobre cómo quería que ciertas complejas curvas de costes se reflejasen en gráficos. El dibujante respondió que el conjunto de curvas con las que el profesor Viner quería ilustrar el análisis en su artículo eran imposibles de dibujar según las características que había especificado. Viner reconoció más adelante que lo que había solicitado era «técnicamente imposible y económicamente inapropiado», ya que algunas de las suposiciones en su análisis eran incompatibles con algunas de sus otras suposiciones. Este defecto se volvió claro en una presentación matemática del argumento, mientras que las

suposiciones incompatibles entre sí pueden coexistir de forma indefinida en una presentación retórica imprecisa.

El análisis sistemático de términos cuidadosamente definidos y la puesta a prueba de forma sistemática de teorías que son contrastadas con la evidencia empírica son partes de un estudio científico de cualquier tipo. Está claro que la economía ha avanzado en esta dirección desde sus comienzos hace varios siglos. Sin embargo, la economía es científica sólo en el sentido de tener algunos de los procedimientos de la ciencia. Pero la inhabilidad de poder realizar experimentos controlados evita que sus teorías tengan la misma precisión y respetabilidad que es comúnmente asociada con las ciencias. Por otro lado, existen otros campos con fundamentos científicos reconocidos que tampoco permiten experimentos controlados, la astronomía y la meteorología son ejemplos de esto. Más aun, existen varios niveles de precisión entre estos campos. Por ejemplo, en la astronomía el momento en que los eclipses ocurrirán puede ser pronosticado con un margen de error de segundos, incluso cientos de años antes de que sucedan, mientras que los meteorólogos tienen un alto porcentaje de error cuando pronostican el clima con una semana de anticipación.

Pese a que nadie cuestiona los principios científicos de la física sobre los que se basa el pronóstico del clima, la incertidumbre sobre cómo la numerosa combinación de factores actuarán en conjunto en un lugar en particular o en un día en particular hacen que pronosticar un evento en un lugar en particular en un día específico sea mucho más arriesgado que predecir cómo interactuarán estos factores si efectivamente lo hicieran en conjunto.

Presumiblemente, si un meteorólogo supiera con anticipación exactamente cuándo una masa de aire cálido y cargado de humedad que viaja hacia el norte por el Golfo de México se va a encontrar con una masa de aire frío y seco que se mueve hacia el sur desde Canadá, ese meteorólogo podría predecir lluvia o nieve en St. Louis con un cierto grado de certeza, ya que esto implicaría una simple aplicación de los principios de la física a estas situaciones en particular. No son esos principios los que son inciertos, sino todas las variables cuyo comportamiento determinará cuáles de esos principios se aplican en qué lugar en particular y en qué momento específico. Lo que es científicamente conocido es que la colisión de aire frío y seco con aire cálido y húmedo no produce días soleados y tranquilos. Lo que no se sabe es si estas masas de aires llegarán a St. Louis al mismo tiempo o pasarán una después de la otra, o simplemente no pasarán por allí. Aquí es donde se calculan las probabilidades estadísticas para determinar si continuarán moviéndose a su velocidad actual y sin cambiar de dirección.

En principio, la economía es muy parecida a la meteorología. No ha habido ningún ejemplo en la historia de la humanidad en el cual un gobierno haya aumentado la oferta monetaria por diez en un año sin que los precios hayan subido. Tampoco nadie esperaría lo contrario. Los efectos de los controles de precios en la creación de escasez, mercados negros, caída en la calidad de los productos y una

reducción de servicios auxiliares, también han sido sorprendentemente similares, ya sea en el Imperio romano bajo Diocleciano, en París durante la Revolución Francesa o en el mercado de las viviendas en Nueva York bajo los controles de alquiler hoy en día. Tampoco ha habido ninguna diferencia fundamental si el precio que se controlaba era el de la vivienda, los alimentos o el servicio de salud.

Las controversias entre los economistas son noticia, pero eso no quiere decir que no haya principios establecidos en este campo, de la misma manera que las controversias entre científicos no quieren decir, de ninguna forma, que no existen principios establecidos en la física o la química. En ambos casos, estas controversias pocas veces implican la predicción de lo que sucedería bajo ciertas circunstancias, sino más bien el pronóstico de lo que de hecho sucederá bajo circunstancias que no pueden ser previstas del todo. En resumen, estas controversias normalmente no implican un desacuerdo sobre los principios fundamentales del campo. El desacuerdo es, por lo general, sobre cómo todas las tendencias y condiciones convergerán para determinar cuál de esos principios se aplicará o predominará en un conjunto particular de circunstancias.

Entre las muchas objeciones que se hacen en contra de la economía están las de que es «simplista», o que presume de demasiado egoísmo y racionalidad materialista, o que las suposiciones detrás de sus análisis y predicciones no son una descripción correcta del mundo real.

Algunos de los problemas en decir que algo es «simplista» ya han sido abordados en el capítulo 4. En el término también se encuentra implícito que una explicación en particular no es solamente simple, sino muy simple. Esto plantea una pregunta: ¿Muy simple para qué? Si los hechos coherentemente resultan coherentemente de la manera en que la explicación los predice, entonces evidentemente no ha sido muy simple para su propósito, en especial si los hechos no resultan según lo que una explicación más compleja o una que suene más convincente predijo. En resumen, el hecho de que una explicación en particular sea muy simple o no es una pregunta empírica que no puede ser decidida con antelación según lo convincente, compleja, o tan matizada que pareciera una explicación, sino que sólo puede determinarse tras examinar las pruebas concretas o en qué medida resultan precisas las predicciones.[56]

Un intento relacionado para determinar la validez de una teoría según lo convincente que parezca, en lugar de cómo se comporta cuando se somete a prueba, es la crítica de que el análisis económico caracteriza a las acciones y pensamientos de las personas de maneras en las que la mayoría no actuaría o pensaría. Pero la economía trata al fin y al cabo con resultados sistémicos, no con intenciones personales.

Los economistas en ambos extremos del espectro ideológico han comprendido esto. Karl Marx dijo que los capitalistas bajan sus precios cuando los avances tecnológicos bajan sus costes de producción, no porque deseen hacerlo, sino porque la competencia en el mercado los obliga a hacerlo. De igual manera, Adam Smith

dijo que los beneficios de una economía competitiva de mercado «no son parte» de las intenciones de los capitalistas. Como ya se observó en el capítulo 4, Engels, el colaborador de Marx, dijo «aquello que cada individuo quiere es impedido por los otros, y lo que resulta es cierta cosa que ninguno ha querido». Es «lo que resulta» lo que la economía trata de predecir y su éxito o fracaso es medido por eso, no según lo convincente que su análisis parezca en un principio.

El sesgo personal es otro problema importante que ha sido puesto sobre el tapete desde hace mucho sobre la economía y su pretensión de ser considerada como una ciencia. J. A. Schumpeter, cuya sólida *Historia del análisis económico*, publicado en 1954, continúa sin tener rival por su combinación de contenido y profundidad, trató el muy discutido tema del efecto del sesgo personal en el análisis económico. Descubrió que el sesgo ideológico era algo común entre los economistas, desde Adam Smith hasta Karl Marx, pero lo que también concluyó fue que estos sesgos tenían muy poco efecto sobre el trabajo analítico de estos economistas, el cual puede ser separado de sus comentarios o posiciones ideológicas.

También en un artículo de una publicación académica, Schumpeter habló sobre Adam Smith en particular: «En el caso de Adam Smith lo interesante no es, de hecho, la ausencia de un sesgo ideológico, sino más bien lo inofensivo del mismo». La continua caracterización negativa de los hombres de negocios por parte de Smith era, para Schumpeter, un sesgo ideológico que venía de los orígenes de la familia Smith, la cual «no formaba parte de la clase comerciante» y de su inmersión intelectual en el trabajo de intelectuales «condicionados de manera similar». Pero «toda esta ideología, más allá de la firmeza de su convicción, apenas perjudicó su logro científico» en la producción de «enseñanzas analíticas y factualmente sólidas».

Lo mismo sucedió con Karl Marx, cuya visión ideológica de los procesos sociales fue formada antes de que comenzase a estudiar economía, pero «a medida que su trabajo analítico maduró, Marx no sólo elaboró muchos trabajos de análisis científico que eran neutrales en relación con esa visión, sino incluso algunos que no concordaban muy bien con ella», pese a que Marx continuó utilizando «fraseología insultante que no afecta los elementos científicos en una discusión». Irónicamente, la visión de Marx de los hombres de negocios no era tan completamente negativa como la de Adam Smith.[57]

Según Schumpeter, «en sí mismo, el desempeño científico no nos obliga a deshacernos de nuestros juicios de valor o renunciar a la defensa de algún interés en particular». Más claramente, «la militancia no implica mentir», aunque algunas veces las ideologías se «cristalizan» en «credos» que son «inmunes a la crítica». Pero entre los sellos del campo científico se encuentra el «reglamento» que puede «destruir cualquier error condicionado ideológicamente» en un análisis. Además, tener «algo que formular, defender, atacar» provee de ímpetu para realizar un trabajo objetivo y analítico, incluso cuando algunas veces la ideología interfiera con él. Es por eso que

«aunque avancemos lentamente debido a nuestras ideologías, puede que no avancemos en absoluto sin ellas».

SUCESOS E IDEAS

¿La economía influye en los sucesos o los sucesos influyen en la economía? La respuesta corta para ambas preguntas es «sí» pero la única pregunta importante aquí es: ¿Hasta qué punto y en qué formas en particular? La respuesta de John Maynard Keynes a la primera pregunta fue esta:

> Las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad, el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual son generalmente esclavos de algún economista ya desaparecido. Los maniáticos de la autoridad, que oyen voces en el aire, destilan su frenesí inspirados en algún mal escritor académico de hace tiempo. Estoy seguro de que tarde o temprano son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para mal como para bien.

En otras palabras, según Keynes, no era debido a la directa influencia de aquéllos en el poder en un momento específico del tiempo que los economistas influían el curso de los sucesos. Era la generación de ciertas creencias generales y actitudes las que creaban el contexto dentro del cual los líderes de opinión piensan y los políticos actúan. En este sentido, los mercantilistas aún ejercen una fuerte influencia en las creencias y actitudes en el mundo de hoy, siglos después de que fueron refutados contundentemente dentro de la profesión de la economía por Adam Smith.

La pregunta de si la economía está definida por los eventos es más polémica. En un punto, era comúnmente aceptado que las ideas eran moldeadas por las circunstancias y sucesos del momento, y que las ideas económicas no eran una excepción. No hay duda de que hay cosas del mundo real que hacen que las personas piensen sobre ideas económicas, de la misma manera que no existen dudas de que esto también sucede en otras áreas, incluyendo la ciencia y las matemáticas. Se cree que la trigonometría recibió un empujón debido a la necesidad de volver a tomar las medidas de la tierra en Egipto después de sucesivas inundaciones en el Nilo borraran los límites entre las propiedades de las personas en la antigüedad.

Ése es un tipo de influencia. Una más inmediata y directa influencia es la que presumen aquellos que consideran que la Gran Depresión de la década de 1930 dio lugar a la economía keynesiana. Pero incluso si la Gran Depresión inspiró el pensamiento de Keynes y la aceptación generalizada de ese pensamiento entre los economistas del mundo, ¿qué tan típico de la evolución histórica de la economía fue

eso, y más aún de la forma en que evolucionaron históricamente las ideas en otros campos?

¿Acaso había más objetos cayendo, o sus caídas estaban creando más problemas sociales, cuando Newton desarrolló su teoría de la gravedad? Definitivamente había menos mercados libres cuando Adam Smith escribió *La riqueza de las naciones,* que propugnaba mercados más libres precisamente debido a su descontento con los efectos de las varias formas de intervención gubernamental que eran omnipresentes en ese entonces.[58] El gran cambio dentro de la economía del siglo XIX de una teoría del precio determinada por los costes de producción a una teoría del precio determinada por la demanda de los consumidores no vino en respuesta a cambios en los costes de producción o en la demanda de los consumidores. Fue simplemente el surgimiento impredecible de una nueva visión intelectual para resolver las ambigüedades e incoherencias de la teoría económica existente. En cuanto a las depresiones, las hubo antes de 1930 que no produjeron un Keynes.

El ganador del premio Nobel George Sigler indicó que los momentos trascendentales en el mundo real puede que no tengan ninguna consecuencia intelectual. Dijo que «una guerra puede hacer estragos en un continente o destruir toda una generación sin levantar nuevos cuestionamientos teóricos». La trágica realidad es que las guerras han traído ruina y devastación a continentes enteros en muchas ocasiones a lo largo de los siglos, para que de esa manera no exista un nuevo problema al que enfrentarse intelectualmente, incluso durante una catástrofe sobrecogedora.

Independientemente de sus orígenes o su habilidad para influenciar o ser influenciada por sucesos externos, la economía es al fin y al cabo un estudio de una parte inseparable de la condición humana. Su valor profundiza en su contribución a nuestro entendimiento de un conjunto particular de condiciones que implican la asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos. Desafortunadamente, sólo una pequeña parte del conocimiento y entendimiento dentro de la profesión económica ha llegado al ciudadano y votante promedio, permitiendo a los políticos hacer cosas que nunca hubiesen sido toleradas si la mayoría de las personas comprendieran la economía tan bien como Alfred Marshall la entendió hace un siglo atrás o como lo hizo David Ricardo hace doscientos años.

26

Pensamientos de despedida

> No podremos ser más sabios hasta que nos demos cuenta de que mucho de lo que hemos hecho hasta ahora ha sido muy tonto.
>
> F. A. HAYEK

Algunas veces el todo es más que la suma de sus partes. Además de lo que pueda haber aprendido a lo largo de este libro sobre cosas específicas como precios, inversiones o comercio internacional, puede que también haya adquirido un mayor escepticismo general sobre muchas de las relumbrantes y confusas frases que son producidas de forma masiva por la prensa, los políticos y otros.

Puede que ya no sea tan propenso a creer a aquellos que hablan de cosas que se venden «por debajo de su valor» o de lo terrible que es para Estados Unidos ser «una nación deudora». Puede que ya no acepte sin críticas afirmaciones o estadísticas sobre «los ricos» y «los pobres». Tampoco debería parecerle ya misterioso que lugares con leyes de control de alquileres tengan escasez de viviendas.

Sin embargo, ninguna lista de falacias económicas puede estar completa, ya que la fertilidad de la imaginación humana prácticamente no tiene límites. Se conciben nuevas falacias, o surgen de interpretaciones erróneas, al mismo tiempo que las viejas continúan siendo refutadas. Lo más que se puede esperar es revelar algunas de las más comunes y promover tanto el escepticismo como un enfoque analítico que vaya más allá de cualquier atractivo emocional que sustentan tantas falacias económicas dañinas e incluso peligrosas en la política y la prensa.

Esto debe incluir un uso y definición más cuidadosos de las palabras, para que las afirmaciones sobre cómo los países con salarios altos no pueden competir en el comercio internacional con países que tienen salarios bajos no puedan escapar a un escrutinio más detallado por confundir altas tasas salariales por unidad de tiempo con altos costes de mano de obra por unidad. El mismo descuidado uso de términos ocurre en la prensa y en las discusiones políticas sobre los impuestos. Por ejemplo, los crecientes déficits federales de la década de 1980 en Estados Unidos muchas veces han sido atribuidos a los «recortes de impuestos» de comienzos de esa década. Pero, aunque las tasas impositivas por dólar ganado fueron reducidas, las recaudaciones fiscales totales del gobierno federal fueron más altas en toda la década de 1980 de lo que habían sido en cualquier otro año en la historia del país, debido a que los ingresos crecieron más de lo que las tasas impositivas habían sido recortadas. Fue el hecho de que el gasto público se incrementase lo que llevó a los crecientes déficits, un hecho que se oscureció debido a un mal uso de la palabra «impuestos»,

que puede referirse ya sea a tasas impositivas individuales como a la recaudación total de impuestos por parte del gobierno.

Muchas falacias económicas dependen de la idea de que la economía es un conjunto de transacciones de suma cero, de ignorar el papel de la competencia en el mercado, o de no ver más allá de las consecuencias iniciales de ciertas políticas.

Si las transacciones económicas pudieran beneficiar a una de las partes de esas transacciones a costa de la otra parte, entonces sería comprensible creer que la intervención del gobierno para cambiar las condiciones de la transacción produciría un beneficio neto a dicha parte, como en el caso de los inquilinos o los empleados. Pero, si las transacciones económicas benefician a ambas partes, entonces cambiar las condiciones de la transacción para favorecer a una de las partes tiende a reducir el número de transacciones que la otra está dispuesta a realizar. En un mundo de transacciones de suma positiva, es comprensible por qué las leyes de control de alquileres producen escasez de viviendas y las de salario mínimo aumentan el desempleo. Pocos podrían decir explícitamente que las transacciones económicas benefician a sólo una de las partes que realizan esas transacciones, pero muchas falacias persisten por las suposiciones implícitas que las personas no se molestan en clarificar, incluso a sí mismas.

Por lo general, cuando las personas analizan las cosas, rara vez lo hacen de manera imprudente. Sin embargo, muchas veces ni siquiera se molestan en analizarlas, por lo que incluso individuos inteligentes pueden llegar a conclusiones insostenibles porque su capacidad mental no sirve de mucho cuando no es utilizada y aplicada.

El papel crucial que la competencia desempeña en las economías de libre mercado es muchas veces ignorado por aquellos que no quieren cuestionar sus suposiciones. Una de las características más atractivas de la planificación central, en especial antes de que haya sido puesta en práctica y sus consecuencias se hayan hecho visibles, era que la alternativa parecía ser un caos de actividades sin coordinación en un mercado sin control alguno. Muchos han pensado que los sindicatos pueden incrementar el porcentaje que reciben los trabajadores del ingreso de una industria reduciendo el porcentaje que reciben los inversores. Pero esto ignora la competencia por inversiones, las cuales se ven atraídas hacia empresas e industrias donde las tasas de rentabilidad son más altas y se alejan de donde son más bajas, y de esta manera cambian las posibilidades de empleo en ambos lugares. Donde hay competencia entre compañías sindicadas y no sindicadas en la misma industria, como en el caso de la industria automotriz estadounidense, no es sorprendente ver que General Motors redujo drásticamente el número de trabajadores en su plantilla mientras Toyota aumentaba sus contrataciones en Estados Unidos.

No pensar más allá de las consecuencias iniciales de las decisiones económicas, incluyendo las políticas de gobierno, es un ejemplo especial de no molestarse en analizar nada en lo absoluto. Restringir la importación de acero a Estados Unidos

efectivamente salvó empleos en la industria doméstica del acero, pero sus repercusiones en los precios y las ventas de otros productos domésticos fabricados con acero de más alto precio costó muchos más trabajos de los que se salvaron. No es necesario ser una lumbrera pero sí es necesario detenerse un momento a pensar. Los ejemplos particulares en este libro no son ni remotamente tan importantes como tener en cuenta los principios económicos que ilustran.

Hay mucha confusión que surge del hecho de juzgar las políticas económicas según los objetivos que proclaman en lugar de los incentivos que crean. En tiempos de guerra, por ejemplo, cuando las fuerzas militares absorben recursos que normalmente se destinarían para la producción de productos civiles, por lo general existe un deseo comprensible de asegurar que ciertos productos básicos como los alimentos continúen estando disponibles para la población civil, en especial para aquellos de ingresos más bajos. Por eso es que es posible que se impongan controles de precios para el pan y la mantequilla, pero no para el champán y el caviar. Más allá de lo correcto que esto parezca ser cuando se observa solamente el objetivo o las consecuencias iniciales, la figura cambia drásticamente cuando se da seguimiento a las repercusiones posteriores.

Si los precios del pan y la mantequilla se mantienen a niveles más bajos de los que serían si fuesen determinados por la oferta y la demanda en el libre mercado, entonces los productores de pan y mantequilla tenderán a terminar con tasas de beneficios más bajas que las de los productores de champán y caviar, quienes podrán continuar cobrando lo que «el mercado pueda soportar», ya que nadie considera que estas cosas son esenciales. Sin embargo, debido a que todos los productores compiten por mano de obra y otros recursos escasos, esto quiere decir que las ganancias más altas provenientes del champán y el caviar permiten a sus productores acaparar más recursos, a costa de los productores de pan y mantequilla, de los que normalmente podrían acaparar en un libre mercado sin controles de precios. El traspaso de recursos de la producción de pan y mantequilla a la producción de champán y caviar es una de las repercusiones que pasaría desapercibida si no nos molestamos en pensar en las consecuencias posteriores de las políticas económicas. Por razones similares, los controles de alquileres tienden a mover los recursos de la producción de viviendas comunes para gente común hacia la producción de viviendas de lujo para los ricos y adinerados.

La importancia de los principios económicos va más allá de las cosas que la mayoría de las personas considera como economía. Por ejemplo, aquellos que se preocupan por el agotamiento del petróleo, el hierro u otros recursos naturales muchas veces presumen que están hablando de la cantidad física de dichos recursos en la tierra. Pero esa presunción cambia radicalmente cuando se dan cuenta de que las estadísticas sobre las «reservas conocidas» de estos recursos puede que nos digan más sobre los costes de exploración, y sobre las tasas de interés sobre el dinero que los financia, que de la cantidad de recursos que aún está bajo la tierra. Tampoco es la

cantidad física del recurso en la tierra necesariamente lo que interesa, sin saber cuánto de esto puede ser extraído y procesado y a qué costes.

Algunas comunidades puede que decidan la altura permitida de los nuevos edificios, sin pensar en absoluto que esto tiene implicaciones económicas que pueden resultar en alquileres mucho más elevados.[59] Éstos son sólo algunos de una serie de problemas y situaciones que, superficialmente, pueden no parecer temas económicos, pero que, sin embargo, se ven muy diferentes después de comprender los principios económicos básicos.

Uno de los temas recurrentes cuando consideramos varias políticas e instituciones, en una amplia lista de países alrededor del mundo, ha sido la distinción entre los objetivos de estas políticas e instituciones, y los incentivos que crean. La importancia de esta distinción se extiende más allá de las cosas particulares discutidas en este libro, y, de hecho, más allá de la economía. Nada es más fácil que proclamar un maravilloso objetivo. La legislación para «aliviar las aflicciones del pueblo alemán» durante la Gran Depresión de la década de 1930 dio poderes dictatoriales a Adolf Hitler, lo que llevó a la segunda guerra mundial, lo que produjo más aflicciones y desastres para el pueblo alemán —y para muchos otros— de las que jamás había experimentado.

Lo que se debe preguntar de cualquier objetivo es: ¿Qué cosas específicas se harán en nombre de este objetivo? ¿Qué cosas específicas recompensa y qué cosas castiga la ley? ¿Qué limitaciones impone? Mirando hacia el futuro, ¿cuáles son las posibles consecuencias de estos incentivos y limitaciones? Mirando hacia el pasado, ¿cuáles han sido las consecuencias de incentivos y limitaciones similares? Como el distinguido historiador británico Paul Johnson dijo:

> El estudio de la historia es un poderoso antídoto a la arrogancia contemporánea. Es una lección de humildad descubrir cuántas de nuestras simplistas suposiciones, las cuales nos parecen tan novedosas y convincentes, han sido probadas con anterioridad, no sólo una vez, sino muchas y de innumerables maneras, y se ha descubierto, a un alto coste humano, que son completamente falsas.

Hemos visto algunos de esos altos costes humanos: personas que pasaron hambre en Rusia, pese a tener de las tierras de labranza más ricas del continente europeo, gente durmiendo en heladas aceras durante las noches de invierno en Nueva York, pese a que hay muchas más viviendas clausuradas en la ciudad de las que se necesitarían para albergar a todas ellas.

Algunas de las políticas económicas que han producido consecuencias contraproducentes o incluso catastróficas en varios países y varios períodos de la historia pueden sugerir que hubo una estupidez increíble por parte de aquellos que están a cargo de tomar esas decisiones, las cuales, en países democráticos, pueden

llevar a pensar que las personas que votaron por ellos son increíblemente estúpidas. Pero esto no necesariamente es así. Mientras que el análisis económico que se necesita para entender estas situaciones no es particularmente difícil de comprender, es necesario antes que nada detenerse a analizar estos problemas bajo un marco económico. Cuando las personas no se detienen a analizar ciertas situaciones, no interesa si esas personas son genios o idiotas, porque la calidad del análisis que se pudo haber hecho se convierte en algo irrelevante.

Además del papel que desempeñan los incentivos y las limitaciones, otro de los temas centrales ha sido el del conocimiento. En las economías de libre mercado, hemos visto corporaciones de miles de millones de dólares caer de la cima, algunas hasta el punto de la quiebra y la desaparición, porque su conocimiento de las circunstancias cambiantes, y las implicaciones de esos cambios, se quedó atrás del de sus rivales advenedizos. Lo que es importante no es si A&P sucumbió ante Safeway o Montgomery Ward ante Sears, sino que el conocimiento y la perspicacia resultaron ser decisivos en la competencia en el mercado. El público se benefició de esto, al obtener lo que deseaban a precios más bajos, debido a que algunas decisiones de negocios fueron basadas en un entendimiento más claro de las realidades económicas del momento y las circunstancias.

En las economías de planificación central, hemos visto a los planificadores verse abrumados por la tarea de tratar de fijar literalmente millones de precios y cambiar constantemente dichos precios en respuesta a los innumerables y en muchos casos impredecibles cambios en las circunstancias.

No es sorprendente que hayan fracasado en tantas ocasiones. Lo que es sorprendente es que alguien haya esperado que sean exitosas, dada la enorme cantidad de conocimiento que hubiese sido necesario para hacer que este tipo de situación funcionara. Lenin fue sólo uno de muchos teóricos a lo largo de los siglos que imaginó que sería más fácil para los funcionarios gubernamentales manejar las actividades económicas, y el primero en encontrarse de forma directa con las catástrofes sociales y económicas a las que llevaron esas creencias, como él mismo admitió.

Dadas las decisivas ventajas del conocimiento y perspicacia en una economía de mercado, incluso cuando éstas están en la mente de personas nacidas y criadas en la pobreza, como J. C. Penney o F. W. Woolworth, podemos ver por qué las economías de mercado han superado a otras economías que dependen de ideas que se originan sólo dentro de un pequeño grupo de élite según su nacimiento o por afiliación ideológica. Mientras que las economías de mercado a menudo son consideradas economías del dinero, son mucho más economías del conocimiento, ya que siempre se puede contar con dinero para financiar nuevas ideas, tecnologías y métodos organizativos que funcionan, incluso cuando estas innovaciones son creadas por personas que inicialmente no tenían dinero, ya sea Henry Ford, Thomas Edison, David Packard, Ray Kroc u otros. El capital siempre está disponible bajo el

capitalismo, pero las ideas y el conocimiento son raros y muy valiosos bajo cualquier sistema económico.

El conocimiento no debe ser concebido tan estrechamente como el tipo de información en la cual los intelectuales y académicos se especializan. No nos debería gustar el retrato del famoso académico Benjamin Jowett, el maestro del Balliol College de Oxford, quien inspiró este verso:

Mi nombre es Benjamin Jowett.
Si es conocimiento, lo sé.
Soy el maestro de esta escuela.
Lo que no sé, no es conocimiento.

En realidad, hay mucho que la intelectualidad no sabe y que representa conocimientos vitales para el funcionamiento de una economía. Puede ser fácil desmerecer los tipos de conocimiento mundano altamente específicos y sus implicaciones que son, con frecuencia, económicamente decisivas al preguntar, por ejemplo: «¿Cuánto conocimiento se requiere para freír una hamburguesa?». Sin embargo, McDonald's no se convirtió en una empresa multimillonaria, con miles de restaurantes alrededor del mundo por casualidad, mientras tenía a tantos rivales tratando desesperadamente de hacer suficiente dinero para mantenerse con vida. Cualquier persona que estudia la historia de esta cadena de franquicias[60] se sorprenderá con el detallado conocimiento, ideas, innovación organizativa y tecnológica, improvisación financiera, enormes esfuerzos y sacrificios desesperados que fueron puestos en la creación de lo que se convirtió en un éxito económico de grandes proporciones con la venta de unas cuantas hamburguesas.

McDonald's tampoco es un caso aislado. Negocios de todo tipo —desde Sears a Intel y desde Honda al Bank of America— han tenido que luchar cuesta arriba desde sus humildes inicios para finalmente conseguir riqueza y seguridad. En todos esos casos, fue el conocimiento que se acumuló a lo largo de los años —el capital humano — lo que finalmente atrajo el capital financiero para que las ideas se hicieran realidad. La otra cara de la moneda de esto es que, en los países donde la movilización de recursos financieros se hace difícil debido a deficiencias en las leyes de derechos de propiedad, aquellos que se encuentran al final de la lista tienen menos formas de obtener el capital necesario para financiar sus actividades de emprendimiento. Más importante aún, la sociedad en su conjunto pierde los beneficios que podría ganar de estos emprendedores sofocados, que de otra manera hubiesen contribuido al auge económico de la nación.

El éxito es sólo una parte de la historia en una economía de mercado. El fracaso es una parte casi igual de importante, aunque muy pocos quieren hablar sobre ello y nadie quiere experimentarlo. Cuando los mismos recursos —ya sea tierra, mano de obra, acero o petróleo— pueden ser utilizados por diferentes empresas y diferentes industrias para producir distintos productos, la única forma de que las ideas exitosas

se conviertan en una realidad es tomar recursos que estaban destinados a otros usos, que por su parte fracasaron, o que han quedado obsoletos después de haber gozado de su período de éxito. La economía no es cuestión de elegir entre opciones en las que todos ganan, sino que a menudo trata de la toma decisiones difíciles en el proceso de asignación de recursos escasos que tienen usos alternativos. El éxito y el fracaso no son casos de buena y mala suerte, sino partes inseparables del mismo proceso.

Todas las economías —ya sean capitalistas, socialistas, feudales o cualquier otra— son esencialmente formas de cooperación en la producción y distribución de bienes y servicios, ya sea eficiente o ineficientemente, voluntaria o involuntariamente. Naturalmente, los individuos y grupos quieren que sus propias contribuciones particulares al proceso sean mejor remuneradas, pero sus luchas o quejas son un atracción secundaria del suceso principal de los esfuerzos complementarios que generan la producción de la cual dependen todos. Aun así, las comparaciones y las luchas internas son parte del melodrama social, que son el elemento vital de la prensa y los políticos, al igual que parte de la intelectualidad.

Al representar actividades cooperativas como si fueran enfrentamientos de suma cero —ya sea en las relaciones obrero-patronos o en el comercio internacional o en otras actividades cooperativas—, aquellos que tienen el poder para imponer sus ideas falsas a otros a través de palabras o leyes pueden hacer que este enfrentamiento sea de suma negativa, en el cual todos terminan estando peor que antes. Hoy en día, un trabajador joven que no posee ni conocimiento ni dinero puede encontrar prácticamente imposible adquirir este conocimiento (que es vital para una carrera futura) a través del trabajo de largas horas sin paga, como muchos lo hicieron en el pasado, incluyendo a personas como F. W. Woolworth, quien de esta manera pudo surgir de la pobreza para convertirse en uno de los hombres más ricos de su época en el negocio minorista.

Las personas que han tenido esta visión de suma cero y que han visto los derechos de propiedad como simples privilegios de los ricos y adinerados han colaborado en la erosión o destrucción de estos derechos, o los han hecho prácticamente inasequibles en los países pobres del Tercer Mundo, privando de esta manera a los pobres de uno de los mecanismos mediante los cuales personas de antecedentes similares han logrado surgir de la pobreza en otros tiempos y lugares.

A pesar de lo útil que la economía puede ser para el entendimiento de muchos temas, no es tan emocionalmente gratificante como otras representaciones más personales y melodramáticas de los mismos temas que a menudo se pueden encontrar en la prensa y en la política. Las preguntas estrictamente empíricas muy pocas veces son tan emocionantes como las cruzadas políticas o los categóricos pronunciamientos morales. Pero las preguntas empíricas son preguntas que se deben realizar si realmente estamos preocupados por el bienestar de los demás, y no por la simple emoción o por atribuirnos un sentido de superioridad moral. Ésta es tal vez la distinción más importante entre lo que suena bien y lo que funciona. Lo primero

puede ser suficiente para propósitos políticos o para atribuirse superioridad moral, pero no para el mejoramiento económico de la población en general o de los pobres en particular. Para aquellos que están dispuestos a detenerse y analizar las cosas, los principios económicos básicos proveen herramientas para evaluar las políticas y propuestas en términos de sus implicaciones lógicas y consecuencias empíricas.

Si este libro ha contribuido a ello, entonces ya ha tenido éxito en su misión.

Agradecimientos

Al igual que otros libros míos, éste debe mucho a mis dos extraordinarias asistentes de investigación, Na Liu y Elizabeth Costa. Además de haber encontrado todo tipo de información, Costa realizó la verificación de la información y la corrección del manuscrito. Liu lo convirtió en galeradas, ayudó a elaborar el índice, y después lo envió en formato Quark a la editorial, para que ésta pudiera imprimirlo directamente desde el archivo que le habían enviado. El nuevo capítulo sobre historia de la economía fue revisado por el distinguido profesor emérito William R. Allen de la Universidad de California, un excolega cuyos importantes comentarios y sugerencias me han sido de gran ayuda, incluso si no llegué a emplearlos del todo. No hace falta decir que cualquier error o defecto que haya quedado después de los esfuerzos de todas estas personas sólo puede ser responsabilidad mía.

Y por supuesto nada de todo esto hubiese sido posible sin el apoyo de la Hoover Institution y del centro de investigación de la Universidad de Stanford.

Agradecimiento del traductor

La traducción de este clásico de Thomas Sowell habría sido imposible sin la ayuda desinteresada de tres personas extraordinarias: Álvaro Piaggio, un brillante economista, quien asumió la ardua tarea de revisar y editar cada una de las páginas del texto, con la finalidad de que los términos técnico-económicos sean fieles a sus usos aceptados en español; Alexander Lloyd, un exitoso empresario e inversor de capital de riesgo en Silicon Valley, quien tuvo la generosidad de financiar parte de este trabajo; y Thor Halvorssen Mendoza, un gran conocedor y defensor de las ideas de la libertad, quien primero me dio el impulso para aprender sobre la relación entre la libertad política y la libertad económica, y luego me dio todo el apoyo necesario para enviar el siguiente mensaje al profesor Thomas Sowell:

> Si bien no tengo educación formal en la materia —más allá de tener una comprensión básica sobre «análisis económico del derecho», y de haber leído otro tanto sobre «economía del desarrollo» e «inversión extranjera directa» en la Universidad de Columbia—, me convertí en un gran aficionado a la economía tras leer su libro *Economic Facts and Fallacies* a finales de 2008. Desde entonces, y a lo largo de ese estupendo trayecto, he tenido la dicha de descubrir el lado económico de las convicciones liberales que abrigo desde mis últimos años en la facultad de derecho. Recientemente, mientras leía su libro *Basic Economics*, tercera edición, me di cuenta con perplejidad de que todavía no ha sido traducido al español, e inmediatamente pensé en escribirle para ofrecerme a traducirlo.

Concluyo agradeciendo muy especialmente al profesor Thomas Sowell, quien, con entusiasmo, me concedió el incalculable honor de aceptar mi ofrecimiento de traducir su obra.

JAVIER EL-HAGE
Nueva York, diciembre de 2012



THOMAS SOWELL (1930) es un pensador y economista conservador estadounidense. Tras el fallecimiento de Jean-François Revel, ha quedado como uno de los máximos representantes de la oposición al modelo de pensamiento de lo «políticamente correcto». Su aplicación de la lógica de la economía a distintos ámbitos sociales es la que le ha conducido a un modelo de pensamiento libertario. Pese a ser afroamericano, Sowell ha combatido ferozmente las leyes de discriminación positiva. Se doctoró en Economía en la Universidad de Chicago en 1968 y, desde 1980, se ha vinculado a la Universidad de Stanford a través de The Hoover Institution. En 2002 recibió la National Humanities Medal.

Uno de sus libros más leídos es *Basic Economics* (cuarta edición en 2010) donde, como indica el subtítulo, trata de crear una «guía para el sentido común en economía», entendiendo el concepto de economía en su sentido más amplio. El libro fue traducido al español en 2012 con el título de *Economía Básica*.

En *Knowledge and Decisions*, publicado en 1980, Sowell muestra cómo el conocimiento es también una variable económica llegando a conclusiones que adelantarían en casi dos décadas a la llamada «gestión del conocimiento».

Otras obras de Sowell como *Race and Culture*, publicada en 1994, *The vision of the anointed,* de 1995, o *Migrations and Cultures,* de 1996, muestran la aplicación de un enfoque económico a diversos aspectos sociales. Para comprender este punto, es necesario recurrir a la definición de economía que el propio Sowell, citando a Lionel

Robbins da: «La economía es el estudio del uso de recursos escasos que tienen usos alternativos».

Entre sus obras traducidas al español, destacan, además: *Affirmative Action Around the World: An Empirical Study,* 2004 *(La discriminación positiva en el mundo)* y *Economic Facts and Fallacies,* 2007 *(La economía: verdades y mentiras).*

Notas

[*] Las páginas corresponden a la edición en inglés. <<

[1] Podría pensarse que la tarea de los planificadores centrales podría ser más fácil si se contratase más planificadores. Pero el problema de fijar millones de precios no podría resolverse con compartir el trabajo entre más personas, o asignar a distintas personas la fijación de unos u otros precios. El problema aquí es que los precios deben fijarse y ajustarse unos en relación con otros de manera que los recursos puedan asignarse de forma eficiente. Si los precios de las pieles están demasiado altos en relación con los de las camisetas, ambos deben ajustarse, de tal manera que se creen incentivos para la transferencia de recursos de uno a otro. En efecto, dado que miles de otras cosas utilizan varios de los mismos recursos necesarios para producir pieles y camisetas, los precios de todas estas cosas tendrían también que ajustarse a la vez. Esto es lo que ocurre automáticamente a través de la competencia de precios en el mercado, y que al mismo tiempo representa una tarea abrumadora para cualquier grupo de seres humanos que trate de dirigir una economía en su totalidad. <<

[2] Alguien que visitó la Unión Soviética en 1987 afirmó que «larguísimas colas de personas permanecían pacientemente haciendo cola durante horas para comprar cosas: en una esquina esperaban para adquirir tomates de una caja de cartón, uno por cliente, y fuera de la tienda de al lado de nuestro hotel hubo una cola que duró tres días. Según nos dijeron luego, el día que llegamos esa tienda había recibido un nuevo cargamento de camisetas para hombres». Midge Decter, *An Old Wife's Tale*, p. 169. <<

[3] El libro que se tradujo al inglés se titula *The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy*, Doubleday, Nueva York, 1989. <<

[4] Esta confusión se explica en el capítulo 12, bajo el título «Recursos naturales». <<

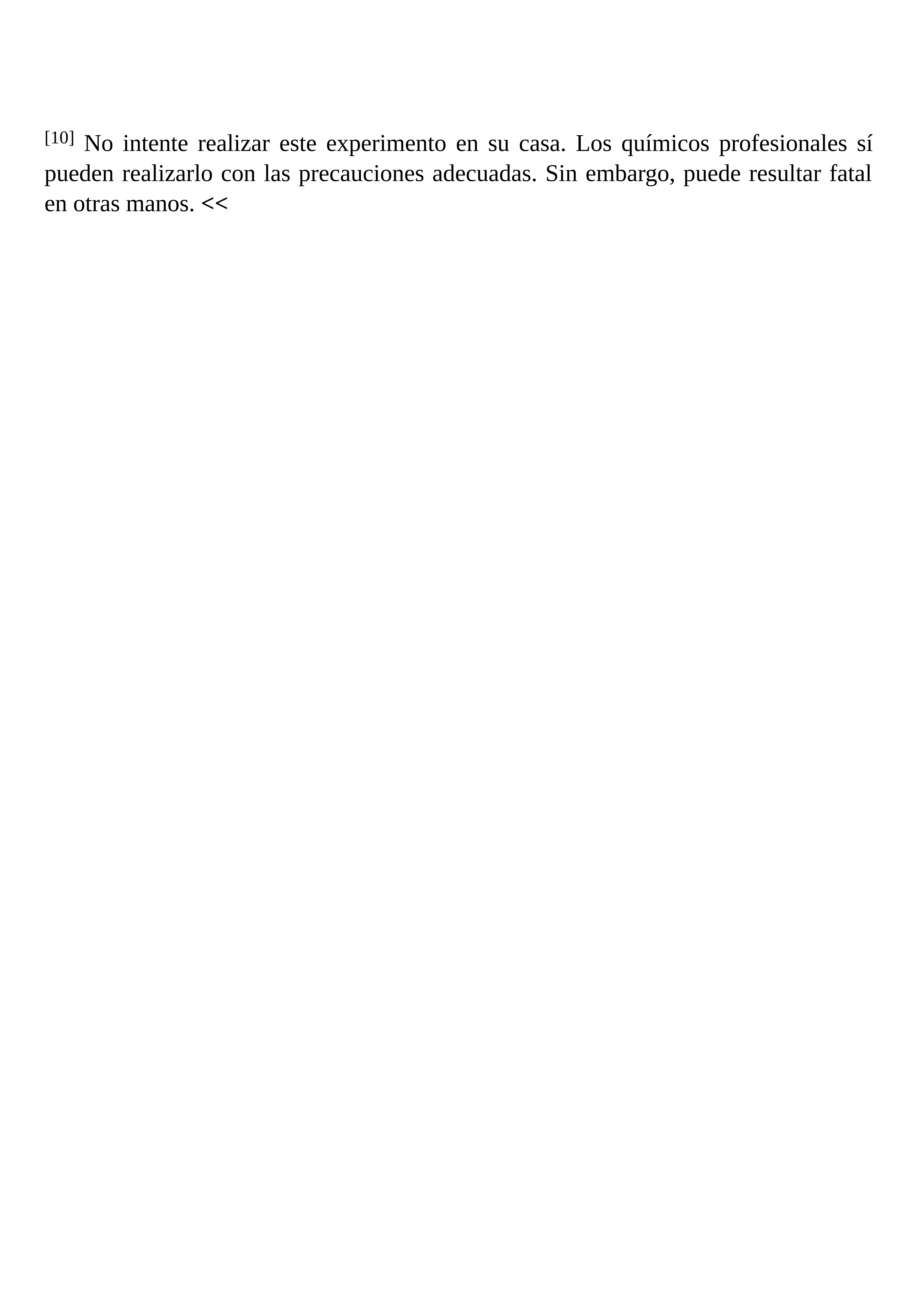
[5] Mi propia familia, que antes de la guerra ocupaba un piso de dos dormitorios en 1939, llegó a ocupar dos pisos con un total de cuatro dormitorios y, por supuesto, dos cocinas y dos baños en 1944. Aun así, estábamos tan desorientados como todos en relación con qué había causado la repentina escasez de vivienda. <<

[6] Hace algún tiempo mi esposa trabajó como abogada en una organización sin ánimo de lucro que solía representar a inquilinos en disputas con propietarios. Tras encontrarse con que muy frecuentemente los propietarios eran personas de niveles económicos y de educación claramente modesta, mi esposa empezó a cuestionarse los planteamientos que la llevaron a apoyar el control de alquileres y las correspondientes normativas sobre viviendas. <<

[7] Muchos han atribuido la escasez de gasolina y las largas colas en las gasolineras en 1973 al embargo del petróleo árabe que se produjo ese año. Sin embargo, la escasez y las largas colas comenzaron meses antes del embargo petrolero, justo después de que se impusiera el control de precios. Ver Thomas Hazlett, *TV Coverage of the Oil Crises*, p. 15. <<

[8] En muchos casos, los bienes de menor oferta eran mantenidos en la parte trasera de la tienda para su venta a las personas que estaban dispuestas a ofrecer más que el precio legal por ellos. Los mercados negros no siempre eran operaciones separadas, sino que también podrían encontrarse en paralelo con un negocio legítimo. <<

[9] Éste no es un patrón poco común en la evolución de otros tipos de programas gubernamentales. <<

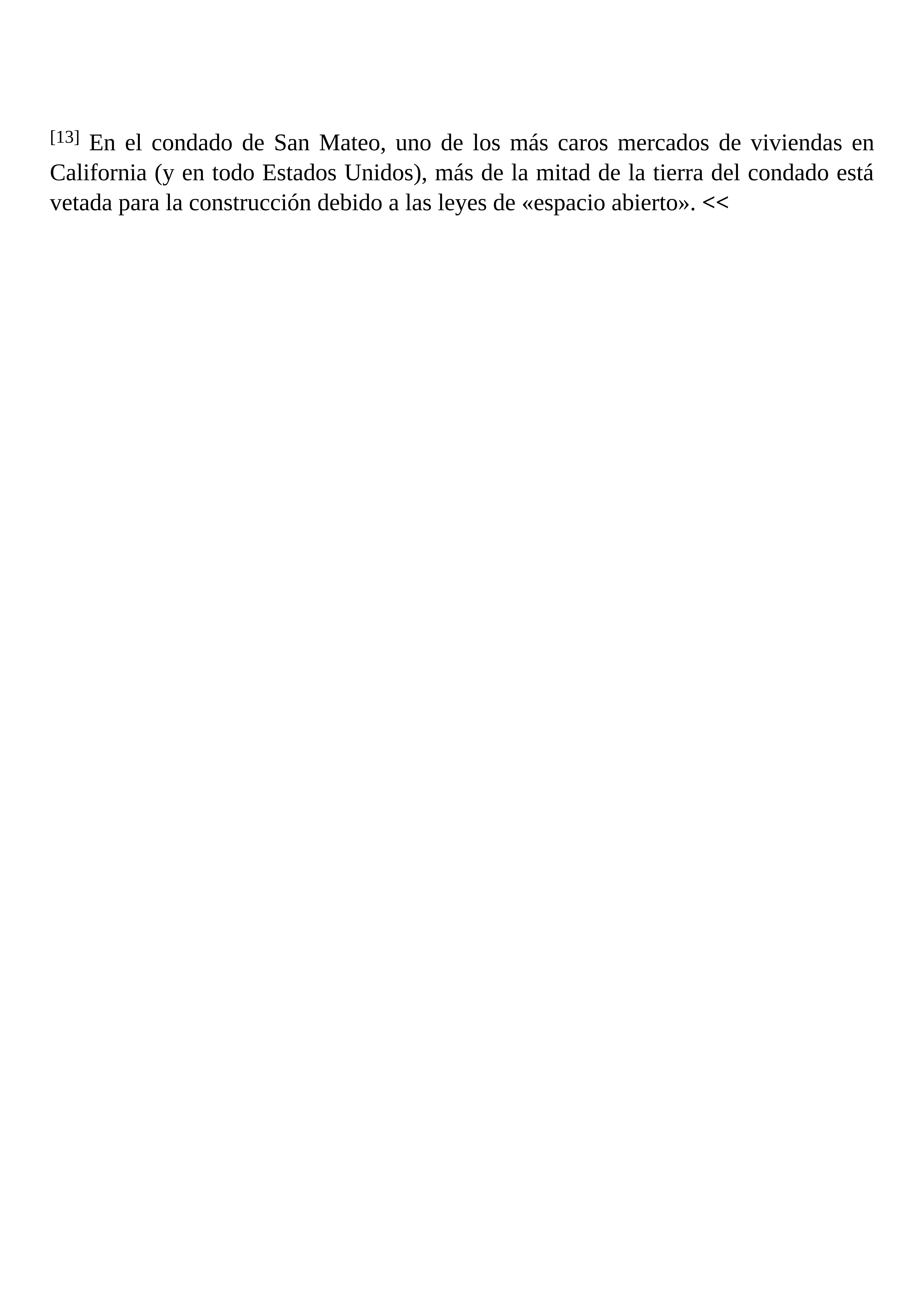


[10] No intente realizar este experimento en su casa. Los químicos profesionales sí pueden realizarlo con las precauciones adecuadas. Sin embargo, puede resultar fatal en otras manos. <<

[11] Muchas veces el prestamista de clase media que ya tiene una cuenta corriente en el banco al que desea solicitar un préstamo, también tiene una línea de crédito automática disponible con esa cuenta. De manera que cuando existe la necesidad de tomar un crédito de 5.000 dólares, quizá no sea necesario ni rellenar un formulario de solicitud. El prestamista simplemente emite cheques por el valor de 5.000 dólares a descubierto sobre su saldo en cuenta, y su línea de crédito automática lo cubre, sin la menor molestia o pérdida de tiempo para él o para el banco, dado que la clasificación crediticia del prestamista fue establecida de inicio con la apertura de la cuenta y el tamaño de la línea de crédito fue fijado sobre la base de esa clasificación. <<



[12] Los puristas pueden argüir que no hay norte y sur en el espacio, pero eso simplemente nos llevaría a repetir los mismos hechos aclarando que el eje de rotación de la Tierra no es perpendicular al plano de la órbita del planeta alrededor del sol. <<



[13] En el condado de San Mateo, uno de los más caros mercados de viviendas en California (y en todo Estados Unidos), más de la mitad de la tierra del condado está vetada para la construcción debido a las leyes de «espacio abierto». <<

[14] Los hombres que no tomaron ninguna bebida alcohólica o sólo un vaso por semana observaron una reducción en enfermedades cardiovasculares cuando aumentaron su consumo de alcohol de uno a seis vasos por semana. Sin embargo, entre los hombres que ya bebían, en promedio, siete o más vasos de bebidas alcohólicas por semana, un incremento en la cantidad de bebida consumida causó más enfermedades cardiovasculares, según el *Archives of Internal Medicine*, 25 de septiembre de 2000. La publicación médica *The Lancet* informó que «el consumo de alcohol leve a moderado está asociado con una reducción del riesgo de demencia en personas de 55 años de edad o más», en su edición del 26 de enero de 2002. <<

[15] ¿Por qué A&P no se adaptó a las nuevas condiciones tan rápidamente como Safeway? Una explicación parcial puede ser que siempre hay diferencias entre los individuos en la rapidez con la que perciben los cambios, se dan cuenta de sus implicaciones y responden a ellos. Otro factor en el caso de A&P fue el hecho de que los dueños y administradores de la compañía habían sido la misma familia durante casi un siglo, y la muerte del último hermano que la administró, en 1951, puso a la cabeza a un hombre que había trabajado lealmente bajo el sistema antiguo. Esto hacía muy difícil que ese hombre, en ese momento, a poco de la muerte de su líder, se animase a cambiar radicalmente las políticas de la compañía y a dejar de lado el legado directivo que había heredado. <<

[16] Un análisis más completo de este fenómeno puede verse en el capítulo 23, en la sección titulada «Organizaciones sin ánimo de lucro». <<

[17] Un libro mío fue reseñado en *The New York Times* en dos días consecutivos por dos personas diferentes —una fue positiva, y la otra, negativa— aparentemente porque la edición semanal y la del domingo estaban bajo dos departamentos diferentes. <<

[18] Por ejemplo, Gunnar Myrdal afirmaba que la «proliferación de tiendas minoristas y pequeños comerciantes» en países en vías de desarrollo, en Asia del Sur, constituía una «clara subutilización del trabajo» (*Asian Drama*, Pantheon Books, 1972, p. 89). Sin embargo, Myrdal no citaba evidencia ni análisis algunos que probasen que los intermediarios tenían a su disposición usos alternativos, para su tiempo, que fuesen más remunerativos para ellos mismos o más valiosos para la sociedad. <<

[19] Lejos de ser excesivos bajo las circunstancias, los stocks de la Unión Soviética muchas veces eran insuficientes, dado que las fábricas, a menudo, se quedaban sin insumos. Según los economistas soviéticos, «un tercio de todos los coches salían de la cadena de montaje con elementos que faltaban». Shmelev y Popov, *The Turning Point*, p. 136. <<

[20] Véase mi libro *Conquests and Cultures*, pp. 101-108. <<

[21] Esto no significa que en una economía de mercado los proveedores de insumos nunca incumplan sus obligaciones. Aviones de cientos de millones de dólares pueden permanecer en tierra tras ser acabados porque esperan que llegue una cocina, un retrete o algún otro insumo de otra empresa para poder ser vendidos. En palabras de un operario de Boeing: «Tenemos un recurso gigante parado, esperando una cocina.» Un ejecutivo de Airbus decía: «El problema puede llegar hasta el punto de que yo mismo vaya y pregunte “¿qué diablos está pasando?”». Esa pregunta por parte de una empresa que está comprando millones de dólares en insumos es más que una pregunta retórica. En resumen, los seres humanos tienen los mismos fallos bajo todos los sistemas económicos. La diferencia está en las presiones que nos pueden llevar a corregirlas. Véase Daniel Michaels y J. Lynn Lunsford, «Lack of Seats, Galleys Delays Boeing, Airbus», *Wall Street Journal*, 8 de agosto de 2008, pp. B1, B4. <<

[22] La fortuna personal de Herbert Hoover continuó en riesgo porque él decidió que, si esperaba a tener el dinero para comprar los alimentos, la gente moriría de hambre mientras él recaudaba fondos. De manera que compró los alimentos primero, y luego recuperó sus desembolsos de las donaciones que recibió. Es posible que Hoover no formalizara los trámites de constitución de su empresa por la misma urgencia que tenía de hacer llegar a la gente alimentos sin demora. <<

[23] El sistema consistía en que el precio del acero en todo Estados Unidos estaba basado en el precio fijo del acero más el coste de transporte ferroviario desde Pittsburgh, independientemente de si el acero se producía en Pittsburgh, Birmingham o en cualquier otro lugar; e independientemente de si era transportado por ferrocarril, barco mercante o cualquier otro medio. De lo contrario, habría sido muy fácil para los productores individuales del acero ocultar las reducciones de precios en los altos y variables costes de flete para el envío de un producto pesado como el acero desde diferentes lugares y por diferentes medios, lo que habría hecho mucho más difícil saber quién estaba bajando el precio acordado por el cártel. Sin embargo, bajo el sistema de precios del cártel, era fácil saber cuál debería ser el coste del acero entregado —precio más envío por ferrocarril desde Pittsburgh— en cualquier parte del país, independientemente de dónde se produjese o cómo se entregase. Desde el punto de vista de la economía, sin embargo, este sistema conducía a la mala asignación de recursos, dado que a quien estaba cerca de Birmingham le daba lo mismo comprar acero producido en Pittsburgh o Birmingham, ya que, de cualquier manera, tendría que pagar el mismo precio más el coste de flete por ferrocarril desde Pittsburgh. Esto llevó a que mucho más acero fuera transportado cubriendo mayores distancias de las que habrían sido lógicamente aceptadas en un mercado libre y competitivo. <<

[*] Según las reglas, si el lanzador falla cuatro veces seguidas el lanzamiento, el bateador consigue una base sin necesidad de batear la bola y puede ir «caminando hasta la base». Aquí está diciéndonos que esta regla la aprovechaban los lanzadores del equipo contrario para evitar (como mal menor) que Ted Williams consiguiera anotar *home runs*, «regalándole» la carrera hasta la primera base y evitando así, como mal menor, la posibilidad de que anotara uno de sus famosos *home runs*. *(N. del e.)* <<

[*] Rosie the Riveter (Rosie, la remachadora) apareció por primera vez como personaje de una canción en 1912, que describía a Rosie como una obrera que se esforzaba por ayudar a Estados Unidos durante la segunda guerra mundial. El personaje hizo mucha fortuna y acabó protagonizando carteles de propaganda para alentar a las mujeres estadounidenses a trabajar en las fábricas durante la segunda guerra mundial, sustituyendo a los hombres que habían ido a la contienda. Acabó convirtiéndose en un icono feminista de Estados Unidos. *(N. del e.)* <<

[24] Incluso con una tasa de desempleo inferior al 6 por ciento; un artículo de *The New York Times* deploraba la falta de «pleno empleo» o de políticas de pleno empleo: Louis Uchitelle, «Chasing Full Employment», *New York Times*, 12 de febrero, 2006, sección 3, p. 4. <<

[25] En Estados Unidos el salario mínimo no varió durante los dos mandatos de la administración Reagan en la década de 1980. Esto significa que disminuyó en términos reales, ajustado por la inflación. Véase Bradley R. Schiller, *The Economics of Poverty and Discrimination*, 10.ª edición, pp. 108–109. <<

[26] Supongamos que una industria está formada por 10 empresas, cada una de las cuales contrata 1.000 trabajadores antes de un incremento del salario mínimo, con lo que la industria total tiene 10.000 empleados. Si tres de estas empresas cierran entre la primera y la segunda encuesta, y sólo una nueva entra en la industria, tan sólo 7 empresas que existían tanto «antes» como «después» podrían ser encuestadas con resultados relevantes. Con menos empresas, el empleo por empresa puede incrementarse, incluso aunque en la industria en general éste haya declinado. Si, por ejemplo, las 7 empresas sobrevivientes y la nueva empresa aumentan sus puestos de trabajo a 1.100 empleados cada una, esto significa que la industria en su conjunto tendrá 8.800 empleados —menos que antes del incremento del salario mínimo—, pero un estudio de las 7 empresas sobrevivientes arrojará un incremento de empleos del 10 por ciento en las empresas encuestadas, en vez de un 12 por ciento de disminución en la industria en su conjunto. Aunque los salarios mínimos pueden producir desempleo, ya sea: a) reduciendo el empleo entre todas las empresas, b) llevando a la quiebra a las empresas marginales, o c) haciendo menos atractiva la entrada de nuevas empresas, los informes basados en encuestas de las empresas sobrevivientes pueden llegar a una conclusión igual de falsa que si se entrevista a personas que han jugado a la ruleta rusa. <<

[27] Esto no siempre es así: algunos gobiernos estatales y locales han contratado a empresas privadas para que realicen las mismas funciones tradicionalmente ejecutadas por trabajadores públicos, como la recolección de basura y la administración de las prisiones, y el gobierno federal también ha subcontratado alguna de sus funciones con empresas privadas, tanto en Estados Unidos como en el exterior. La medida en la que esto es posible, sin embargo, está limitada por reacciones políticas. <<

[28] Como se vio en el capítulo 9, si la producción de un trabajador incrementa en 50.000 dólares los ingresos de un empresario, esos 50.000 dólares es el límite máximo que éste ofrecerá para contratar a un trabajador. Sin embargo, si los costes de mejores condiciones laborales (incluyendo seguro de salud y otros beneficios) son 10.000 dólares por trabajador, el límite máximo será de 40.000 dólares por el mismo trabajador. <<

[29] En algún momento, hace siglos, los hospitales de algunos lugares de Europa tenían que tomar precauciones para asegurarse de que no se robasen las ropas a las personas que fallecían, debido a que había gente desesperada por una vestimenta básica. <<

[30] Aunque éste es un ejemplo extremo, escogido para ilustrar claramente el principio general, el mismo principio se aplica al mundo real. Por ejemplo, una compañía de préstamos de día de pago, fundada en la década de 1990 en el estado de Tennessee, comenzó a flexibilizar sus estándares crediticios para averiguar cuál sería la mejor combinación de riesgo y tasas de interés. A medida que aumentaba la cantidad de dinero prestada a un individuo en particular, la tasa predeterminada se duplicaba —de sólo un 2 por ciento al 4 por ciento— y cuanto más alta era la tasa de interés cobrada, los préstamos se tornaban más rentables. Gary Rivlin, «Payday Nation», *Bloomberg Businessweek*, del 24 al 30 de mayo de 2012, p. 58. <<

[31] Existen excepciones para prácticamente todas las reglas. Las personas que compraron bonos de las empresas de electricidad de California, como una inversión segura para su jubilación, vieron cómo gran parte del valor de esas inversiones se desvaneció durante la crisis de electricidad de ese estado en 2001. El estado obligó a las empresas a vender electricidad a sus clientes a precios menores de lo que ellos pagaban a sus proveedores. A medida que las deudas de estas empresas alcanzaron los miles de millones de dólares, la calificación de sus bonos cayó hasta el punto de convertirse en bonos basura. <<

[32] Aunque los índices de mortalidad en accidentes de tráfico son más altos entre los conductores de dieciséis a diecinueve años, los índices de mortalidad dejan de caer aproximadamente a los cincuenta años y luego comienzan a subir nuevamente, haciendo que los conductores entre ochenta y ochenta y cuatro tengan un índice de mortalidad en accidentes de tráfico mayor al de los adolescentes. Insurance Information Institute, *Insurance Fact Book 2001*, p. 109. <<

[33] Que se eliminara la posibilidad que antes tenía el empresario de dejar de emplear personas a una edad dada tuvo repercusiones económicas más profundas. La más evidente era que se había vuelto más difícil para los trabajadores jóvenes subir la escala ocupacional, debido a que empleados de mayor edad bloqueaban su promoción al mantenerse en el trabajo. Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, ésta constituyó una pérdida de eficiencia. La eliminación de una edad de «jubilación obligatoria» significó que, en lugar de automáticamente retirar de forma gradual a los empleados cuando llegaban a cierta edad en la que la productividad normalmente comienza a disminuir, los empresarios se tuvieron que enfrentar a la posibilidad de tener que probar esa caída en productividad en cada caso particular para satisfacer a terceros en el gobierno y así evitar ser objeto de una demanda de «discriminación por edad». Los costes y riesgos de esto implicaron que muchas personas mayores continuaron siendo empleadas cuando había personas más jóvenes que podían realizar sus tareas más eficientemente. Para aquellos individuos mayores cuya productividad no decaía en la edad habitual, los empresarios siempre habían tenido la opción de acordar con ellos su continuidad una vez alcanzada su edad de jubilación. Nunca hubo una edad obligatoria de jubilación ni para los empresarios ni para los empleados. <<

[34] Imagínese un país en vías de desarrollo con 100 millones de personas, un cuarto de las cuales tiene un ingreso per cápita promedio de 1.000 dólares anuales, otro cuarto un ingreso promedio de 2.000 dólares, otro cuarto 3.000 dólares y el cuarto más alto, 5.000. Ahora imaginen que el ingreso de todos aumenta en un 20 por ciento y que las dos clases más bajas se duplican en número como resultado de índices de mortalidad más bajos entre las personas más vulnerables a la malnutrición o atención médica no adecuada, mientras que las dos clases más altas se mantienen iguales. Si hacen la aritmética, verán que el ingreso per cápita del país, en su totalidad, se mantiene igual, incluso cuando el ingreso individual de cada una de las personas ha aumentado en un quinto. Obviamente, si el ingreso hubiese aumentado en menos de un 20 por ciento, el ingreso per cápita hubiese *bajado*, a pesar de que el ingreso de todos los individuos aumentó. <<

[35] La ley de Gresham dice que el dinero bueno es desplazado de circulación por el dinero malo. En los campamentos de prisioneros de guerra, las marcas menos populares de cigarrillos circulaban como dinero, mientras que las más populares se fumaban. <<



[36] La edición original de este libro se imprimió antes de las elecciones y constitución de 2009. <<

[37] Normalmente, la deuda nacional oficial —lo que el gobierno debe— suele ser menos que el PIB. Pero la deuda total de una nación, que incluye la llamada deuda nacional, porque es la deuda conjunta del gobierno, de los consumidores y de la empresa, por lo general excede al PIB. En 2008, por ejemplo, la deuda total de Estados Unidos era aproximadamente tres veces más que el PIB estadounidense. De igual manera, la deuda total de Francia e Italia era de tres veces más que su PIB, la del Reino Unido era incluso más alta y la de Japón superaba más de cuatro veces su propio PIB. *The Economist*, 26 de junio de 2010, p. 4 de su informe especial sobre la deuda. <<

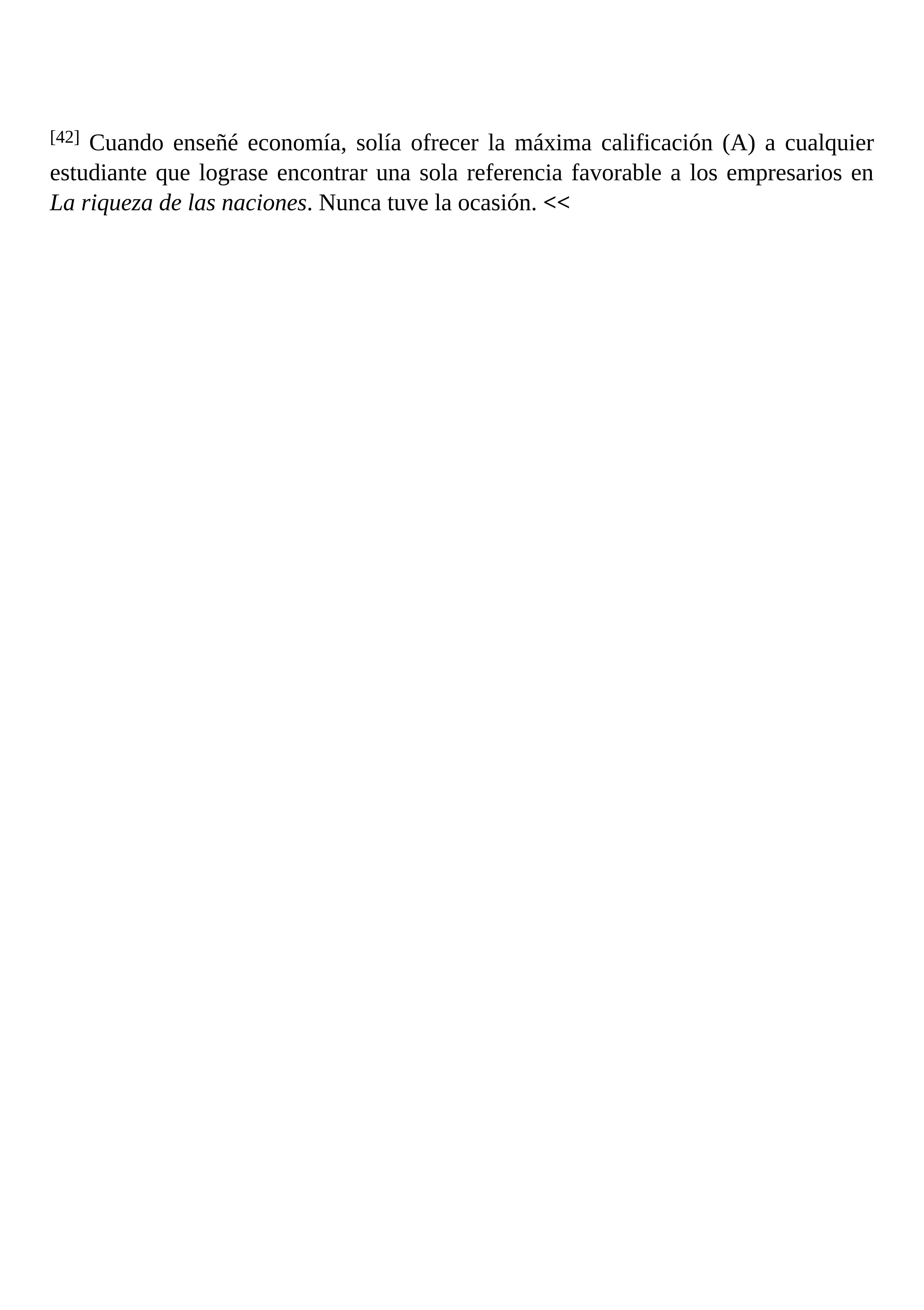
[38] En el ejemplo mencionado, allí donde una inversión de un millón de dólares aumentaba en términos monetarios a dos millones, pero en términos reales se mantenía igual porque el nivel de precios medios en la economía se había duplicado, cualquier impuesto sobre los rendimientos de capital que se hubiese recaudado sobre cero ganancias de capital en términos reales, representaría una tasa impositiva de más del ciento por ciento. Si la inversión hubiese subido a 2,1 millones de dólares, para que así hubiera una ganancia neta de capital, pero los impuestos hubiesen alcanzado los 200.000 dólares, entonces los impuestos recaudados serían cuatro veces más el incremento real en el valor, ya que ese aumento sobre el nivel de inflación fue de 100.000 dólares en términos monetarios y 50.000 dólares en términos reales, ajustado a la inflación. <<

[*] En España esto no funciona exactamente así. Según establece la Ley 24/1997, de los «excedentes de cotizaciones sociales que puedan resultar de la liquidación de los Presupuestos de la Seguridad Social, de cada ejercicio económico, se dotará el correspondiente Fondo de Reserva, con la finalidad de atender a las necesidades futuras del sistema [de la Seguridad Social]». Este capital del llamado Fondo de Reserva de Pensiones así creado se invierte en activos financieros, fundamentalmente en bonos del Estado, cuyos intereses van a parar al Fondo también. Este Fondo está destinado a financiar (en una cuantía limitada por ley) las pensiones de carácter contributivo en momentos de déficit. En el año 2012 ya se ha recurrido al Fondo por primera vez. *(N. del e.)* <<

[39] Se podría argumentar que los aranceles Smoot-Hawley tuvieron mucho más que ver con el desempleo masivo de la década de 1930 que la caída de la bolsa de 1929, a la que a menudo se culpa. Mientras que la tasa de desempleo aumentó tras el desplome de la bolsa, no alcanzó el 10 por ciento durante ninguno de los doce meses que siguieron a esa caída. Sin embargo, el desempleo alcanzó el 11,6 por ciento tan sólo cinco meses después de que los aranceles Smoot-Hawley fuesen aprobados, y aumentó a niveles incluso más altos y nunca cayó por debajo del 11,6 por ciento hasta ocho años después. Richard K. Vedder y Lowell E. Gallaway, *Out of Work*, p. 77. <<

[40] Un personal de ventas más atento no es gratis, de la misma manera que tampoco lo es un personal con mayor capacitación técnica. Si un empleador necesitara contratar 100 personas y sabe que sólo la mitad de los candidatos puede que tengan sólidos conocimientos sobre tecnología, entonces el salario que ofrecerían tendría que ser suficiente para atraer a 200 candidatos, de los cuales sólo los 100 que tengan más conocimiento podrían ser contratados. Sin embargo, si el empleador también quisiera empleados atentos y de buena presencia, y sólo la mitad de los que están técnicamente cualificados cumpliera con este requisito, entonces sería necesario ofrecer un salario incluso más alto, uno lo suficientemente alto como para atraer a 400 candidatos. <<

[41] Véase Karl Marx, *El capital*, Vol. III, p. 311 (edición Kerr). <<



[42] Cuando enseñé economía, solía ofrecer la máxima calificación (A) a cualquier estudiante que lograse encontrar una sola referencia favorable a los empresarios en *La riqueza de las naciones*. Nunca tuve la ocasión. **<<**

[43] Los borrosos límites legales fueron el elemento clave en una demanda entre la Cruz Roja y la empresa farmacéutica Johnson & Johnson. Por acuerdo mutuo, en 1895, las dos usaron el mismo logo —una cruz roja en un fondo blanco— durante más de un siglo, pero cuando la Cruz Roja permitió que su logo fuese usado por otra firma comercial que vendía productos para el cuidado de la salud que competían con los de Johnson & Johnson, y por lo tanto se podían confundir fácilmente con los de Johnson & Johnson, la empresa farmacéutica puso la demanda. <<

[44] Véase Robert H. Frank, «In the Real World of Work and Wages, Trickle-Down Theories Don't Hold Up», *The New York Times*, 12 de abril de 2007, p. C3. El escritor en la India se refiere a aquellos que promueven un cambio de una economía planeada por el gobierno a un mercado más abierto como personas que «tienen una fe ciega en la teoría de la "filtración" para la distribución de los beneficios del crecimiento económico entre los diferentes grupos socioeconómicos en el país». Pero la economía de libre mercado no trata sobre la «distribución» de una cosa entre personas. Trata de dejar que las personas ganen lo que puedan a través de transacciones voluntarias con otras personas. Esta cita es de la página 288 de *Dalits in Modern India*, editado por S. M. Michale y publicado en 1999 por Vistar Publications en Nueva Delhi. <<

[45] Véase Karl Marx, *El capital*, Vol. III, p. 311 (edición Kerr). <<

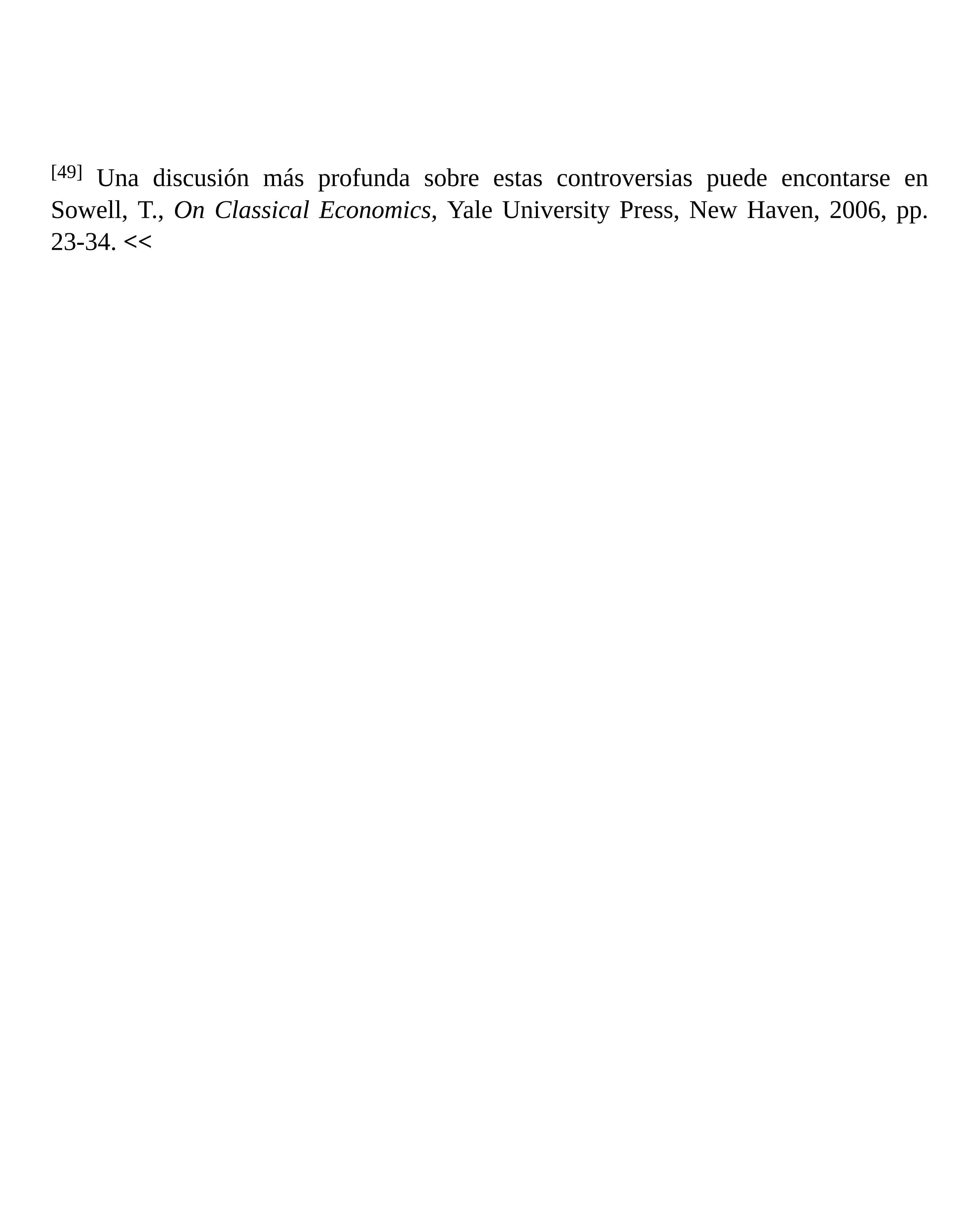


[46] Este punto está más elaborado en las páginas 34-42 de mi libro *On Classical Economics*. <<



[47] Sin embargo, pese a que siempre ponía en práctica sus principios morales, Ricardo estaba «por encima de frases empalagosas que cuestan muy poco y producen abundantes resultados». J. A. Schumpeter, *Historia del análisis económico*. <<

[48] Para una aclaración de las diferencias, véase las páginas 69-71 de mi libro, *On Classical Economics*. <<



[49] Una discusión más profunda sobre estas controversias puede encontarse en Sowell, T., *On Classical Economics*, Yale University Press, New Haven, 2006, pp. 23-34. <<

[50] Más allá de la importancia de la figura de Karl Marx en la historia del mundo y de la profundidad de su influencia intelectual y política en el siglo XX, su trabajo sobre economía ha dejado muy pocas huellas en el desarrollo de esta disciplina. Incluso los economistas marxistas normalmente usan otros conceptos económicos en su trabajo profesional. <<



[51] *Principios de economía* de Marshall aún estaba siendo utilizado como texto de economía cuando yo era estudiante de posgrado en la Universidad de Columbia en el año académico 1958-1959. <<

[52] Como se trató en el capítulo 12 de este libro. <<

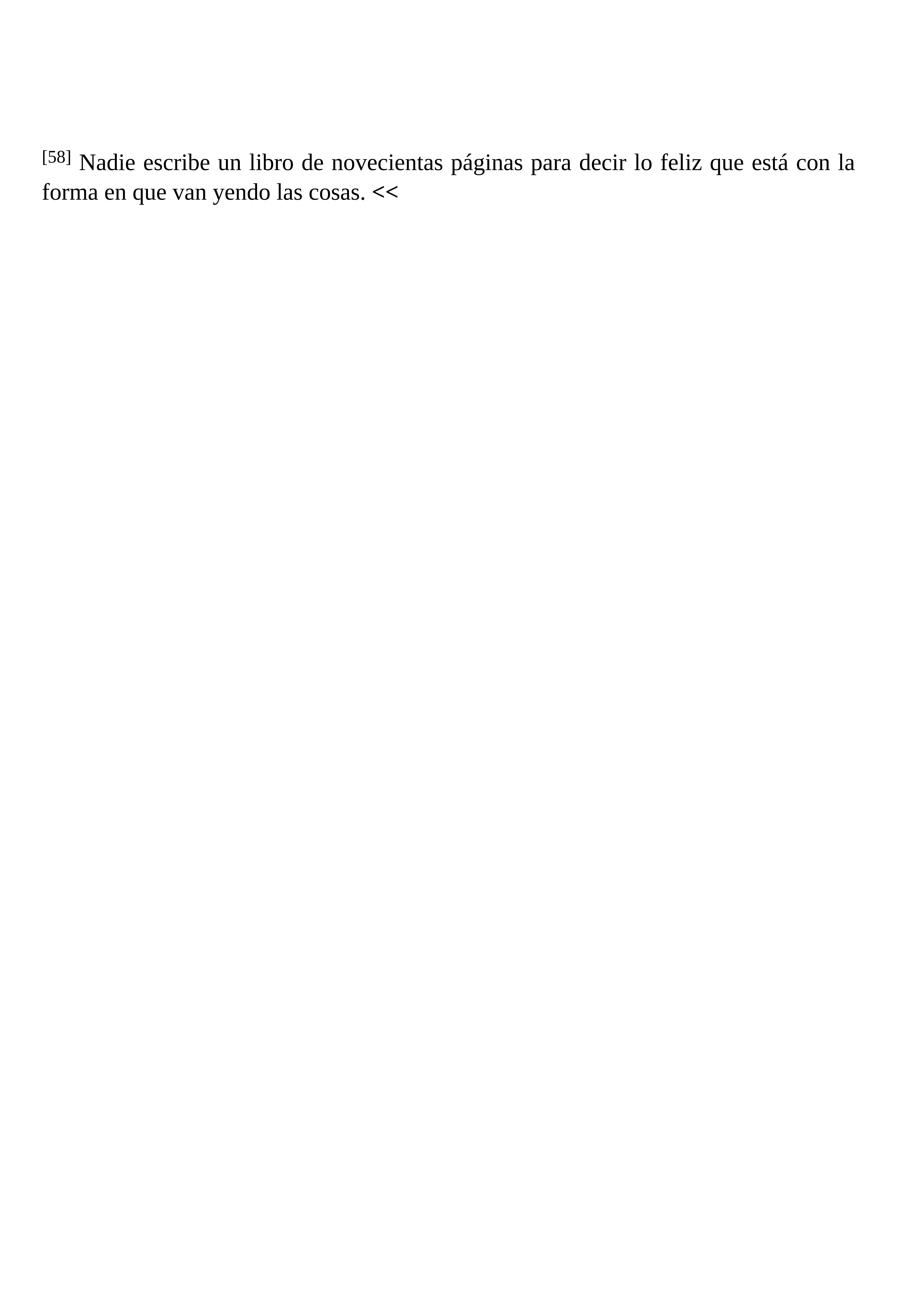
[53] John Maynard Keynes escribió en 1930: «El mundo ha tardado en darse cuenta que este año estamos viviendo bajo la sombra de una de las mayores catástrofes económicas de la historia moderna». John Maynard Keynes, *Ensayos de persuasión*. <<

[54] Este tema es explorado en mi libro *A Conflict of Visions*. <<

[55] Como vimos en el capítulo 16, durante la Gran Depresión de la década de 1930, sucesivos gobiernos estadounidenses de ambos partidos políticos buscaron mantener altas las tasas salariales por unidad de tiempo como una forma de mantener el «poder adquisitivo» de los trabajadores, que depende de sus ingresos agregados. Pero, entre los economistas, tanto keynesianos como no keynesianos, existía el entendimiento de que el número de trabajadores empleados era afectado por las tasas salariales por unidad de tiempo, por lo que tasas salariales más altas podían significar menos personas empleadas, y aquellos que no tenían ingresos reducirían el poder adquisitivo. Una falacia común en las discusiones populares sobre el comercio exterior es que los países con «salarios» altos —es decir, tasas salariales por unidad de tiempo— no pueden competir con países que tienen salarios bajos, bajo la suposición de que los países con salarios altos tendrán costes de producción más altos. <<

[56] Hubo consternación entre los enólogos cuando el economista Orley Ashenfelter dijo que podía predecir los precios de ciertos vinos usando información del clima de la temporada en la que las uvas fueron cultivadas, sin probar el vino o prestar atención a las opiniones de los expertos que lo habían catado. Sus métodos lograron predecir los precios de forma más acertada que las opiniones de los expertos que habían catado el vino. <<

[57] En *El capital*, Marx dijo: «En esta obra, las figuras del capitalista y del terrateniente no aparecen pintadas, ni mucho menos, de color de rosa. Pero adviértase que aquí sólo nos referimos a las personas en cuanto personificación de categorías económicas […]. Quien como yo concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un proceso histórico-natural, no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas». A diferencia de muchos en la izquierda, Marx no consideraba que los capitalistas controlasen la economía sino que creía que era lo contrario: «La libre competencia impone al capitalista individual, como leyes exteriores inexorables, las leyes inmanentes de la producción capitalista». Karl Marx, *El capital*, Vol. I. <<



[58] Nadie escribe un libro de novecientas páginas para decir lo feliz que está con la forma en que van yendo las cosas. <<

[59] Cuando la ley impide construir bloques de diez pisos, un edificio de cinco pisos en el mismo terreno ahora tendrá un coste por apartamento más alto debido al coste del terreno –que puede ser más alto que el coste del mismo edificio en algunos lugares–, que debe ser recuperado con alquileres cobrados a tan sólo la mitad de personas. <<

[60] Por ejemplo, John F. Love, *McDonald’s: Behind the Arches*. <<